

العالم للبيع

المال والسلطة وتجار يقايضون موارد الأرض

"كتاب العام"

Financial Times
The Economist



انضم ل مكتبة .. اصنع الكود



العالم للبيع



الطبعة العربية

© دار الساقى 2023

جميع الحقوق محفوظة

الطبعة الأولى 2023

ISBN 978-614-03-2236-3

Published 2023 by Dar Al Saqi

Dar Al Saqi

26 Westbourne Grove, London W2 5RH, United Kingdom

Tel: +44 (0) 20 7221 9347; Fax: +44 (0) 20 7229 7492

www.daralsaqi.com

www.saqibooks.com

تابعونا على

@SaqiBooks  @DarAlSaqi

@SaqiBooks  دار الساقى

Saqi Books  DarAlSaqi

@saqibooks  @daralsaqi

تصميم الغلاف: فاطمة عبد الله

خافيير بلاس وجاك فاركي

مكتبة

t.me/soramnqraa

العالم للبيع

المال والسلطة وتجار يقايضون موارد الأرض

ترجمة

مالك سلمان



الساقية

المحتويات

| | |
|-----|--|
| ٧ | مقدمة: آخرُ المغامرين |
| ٢٩ | الفصل الأول: الروّاد |
| ٥١ | الفصل الثاني: عزّابُ النفط |
| ٨١ | الفصل الثالث: آخرُ المصارف |
| ١١١ | الفصل الرابع: البراميل الورقية |
| ١٢٩ | الفصل الخامس: سقوط مارك ريتش |
| ١٤٧ | الفصل السادس: أضخُمُ سعر إقفالٍ في التاريخ |
| ١٦٥ | الفصل السابع: شيوعية بصبغةٍ رأسمالية |
| ١٩١ | الفصل الثامن: الانفجار الكبير |
| ٢١٥ | الفصل التاسع: البترودولار والحكّام اللصوص |
| ٢٣٧ | الفصل العاشر: الوجهة أفريقيا |
| ٢٥٩ | الفصل الحادي عشر: الجوع والربح |
| ٢٧٩ | الفصل الثاني عشر: مصنع المليارديرات |
| ٣٠٣ | الفصل الثالث عشر: تجارُ السلطة |
| ٣٢٩ | خاتمة: الكثير من الأسرار الدفينة |
| ٣٥٥ | كلمة شكر |
| ٣٥٩ | الملاحق |
| ٣٦٣ | الهوامش |
| ٣٩٩ | فهرس عام |

تليجرام



فوائده في بحر الكتب

مقدمة

آخر المغامرين

مكتبة

t.me/soramnqraa

انعطفت الطائرة بزاوية حادة في طريقها إلى الهبوط.

في الأسفل، انحسرت مياه البحر الأبيض المتوسط الساكنة تحت وطأة امتداد صحراوي قاحل في شمال أفريقيا. كانت الأعمدة الدخانية ترقّط الأفق. وفي داخل الطائرة الصغيرة، بدت وجوه الركاب جامدة وهم يتمسكون بمقاعدهم ويهوون في سلسلة من الانعطافات اللولبية الحادة.

لم تكن هذه رحلة عملٍ عادية، حتى بالنسبة إلى إيان تايلر Ian Taylor. فخلال أربعة عقود من العمل في تجارة النفط، حطَّ تايلر في الكثير من المناطق الساخنة، من كراكاس إلى طهران. لكن هذه الرحلة - المتوجهة إلى بنغازي، ليبيا، في أتون حرب أهلية - كانت تجربة جديدة.

كان على تايلر أن ينظر من النافذة فقط ليدرك الأخطار التي يخوض غمارها. تحتهم بألف قدم، كانت طائرة NATO مسيرة وحيدة ترافق طائرته. تمنى تايلر - المدير التنفيذي لشركة Vitol، كبرى شركات التجارة النفطية العالمية - لو أن أصدقاءه في الحكومة البريطانية قد أرسلوا طائرة مقاتلة نظامية لمرافقته.

كان ذلك في بداية سنة ٢٠١١، حين كانت موجة من الانتفاضات الشعبية تهدد باجتياح المنطقة كلها عُرفت فيما بعد باسم "الربيع العربي". ففي ليبيا، كانت القوات المتمردة على ديكتاتورية العقيد معمر القذافي - التي استطالت لاثنتين وأربعين عاماً

- قد سيطرت لتوها على بنغازي، أهم مدينة في شرقي البلاد، وأسست حكومتها الخاصة بها.

لكن جيش المتمردين الهجين كان يواجه مشكلة كبيرة تتمثل في نفاذ الوقود. كان المتمرّدون بحاجة ماسّة إلى الديزل والغازولين لمركباتهم العسكرية، وإلى الوقود الثقيل لتشغيل محطات الطاقة. كانت مصافي النفط الليبية قد توقفت نتيجة الحرب، باستثناء كمية شحيحة من الوقود التي تدخل إلى البلاد بواسطة المئات من الصهاريج القادمة من مصر.

إن كان أحد قادراً على المجازفة بتزويد جيش من المتمردين في وسط حرب أهلية، فهو بالتأكيد إيان تايلر. فقد نجح تايلر، هذا الرجل المقدام الدؤوب، في تحويل Vitol من موزّع فيول متوسط الحجم إلى أحد عمالقة التجارة النفطية. كما جعل منها قوة فعالة في الاقتصاد العالمي، إذ تتداول يومياً كمية ضخمة من النفط تكفي لتزويد ألمانيا وفرنسا وإسبانيا والمملكة المتحدة وإيطاليا معاً.^٢ أما الآن، وقد بلغ منتصف الخمسينات من العمر، فكان يجمع بين السحر الطبيعي لعضو في المؤسسة البريطانية والميل إلى المغامرة الذي يشكل ميزة حيوية بالنسبة إلى تاجر نفط. لم يخف قط من إقحام Vitol في أماكن لم تجرؤ الشركات الأخرى على الوطء فيها. وفي عالم يتسم بارتباط النفط والمال بالسلطة، لم يكن واحداً من أولئك الأشخاص الذين يتجنبون الصفقات التي تنطوي على أهمية جيوسياسية كبيرة.

عندما نشأت، قبل بضعة أسابيع، إمكانية عقد صفقة مع المتمردين الليبيين لم يتردد تايلر. كان فريق Vitol في الشرق الأوسط قد تلقى اتصالاً من حكومة قطر. فقد أصبحت هذه البلد الخليجية الصغيرة الغنية بالغاز داعماً سياسياً ومالياً رئيساً للمتمردين الليبيين، فأخذت تؤدّي دور الوسيط بينهم وبين الحكومات الغربية وتزوّدهم بالأسلحة والمال. لكن شراء الناقلات المحمّلة بمنتجات النفط المكرر وإيصالها إلى ساحة حرب كانت مهمة تفوق قدرات قطر. إذ كانت تستدعي مساعدة تاجر بضائع كبير. لذلك تساءل القطريون عن إمكانية تزويد Vitol لبنغازي بالديزل والغازولين.

كان أمام Vitol أربع ساعات للتفكير في الأمر وإعطاء الرد النهائي. لكن الأمر لم يستغرق هذه الشركة التجارية أكثر من أربع دقائق للموافقة على الصفقة.

لكن الأمر كان ينطوي على خدعة كبيرة. إذ لم يملك المتمردون المال. لذلك كان على Vitol أن تتلقى أجورَها على هيئة نفط خام من حقول النفط القليلة التي يسيطر عليها المتمردون. من الناحية النظرية، لم يكن لهذا الوضع أن يؤدي إلى مشكلة؛ إذ بمقدور Vitol أن توصلَ الوقود إلى ميناء بنغازي عبر البحر الأبيض المتوسط وتتلقى النفط الخام عبر خط أنابيب يصل إلى مدينة طبرق الساحلية الواقعة بالقرب من الحدود المصرية بعيداً من القتال (انظر الخارطة رقم ١ في "الملاحق").

سارع تايلر وبقية المسؤولين الكبار في Vitol لتقديم اقتراحهم إلى الشركة. لم يكن جديداً على شركة تجارية ضخمة مثل Vitol أن تبادلَ سلعة بأخرى، وخاصة عند التعامل مع زبونٍ يفتقر إلى المال. كما كانت هناك شركات تجارية أخرى تسعى للدخول في هذه الصفقة المزعم عقدها مع المتمردين الليبيين. لكنَّ Vitol تبدّت عن عدوانية أكبر؛ إذ لم تقتصر رغبتها على نقل الوقود إلى المتمردين الليبيين فقط، بل تجاوزت ذلك إلى استعدادها لإقراضهم المال أيضاً.^٣

كانت الشركة تتمتع بميزة أخرى تمثل في علاقاتها السياسية مع كلٍّ من لندن وواشنطن. فقد كان تايلر، الذي يتمتع بمهارات اجتماعية كبيرة وشخصية مؤثرة تليق بسياسي موهوب، أحد أبرز المتبرعين لحزب المحافظين الحاكم. كما كان يتمتع بعلاقات متينة مع رجال الأعمال والنخب السياسية في لندن. إذ سينضم بعد ثلاثة أشهر فقط إلى ممولين آخرين إلى عشاءٍ مع رئيس الوزراء البريطاني في "١٠ داونينغ ستريت". وقد قال لاحقاً: "من الواضح أنني حصلتُ على إذن البريطانيين للدخول في هذه الصفقة".^٤

في المملكة المتحدة، كانت "خلية نفط" سرية تعمل لمنع قوات القذافي من الحصول على الوقود أو بيع النفط الخام في الأسواق الدولية. كما منحت واشنطن عفواً من العقوبات للسماح للشركات الأميركية بشراء النفط الليبي من Vitol. وبالتأكيد، كانت هناك أيضاً الطائرة المسيّرة التابعة لقوات الـ NATO.

ولكن على الرغم من أن لندن وواشنطن كانتا تؤيدان مهمة Vitol، إلا أنهما لم تكونا مستعدتين للتدخل بطريقة مباشرة ومفضوحة نيابة عنها. فبينما كان تايلر يهبط في منطقة لا تزال تشهد مواجهاتٍ مسلحة، كان يعلم علم اليقين أنه سيتحمل المسؤولية

بمفرده عن أي خلل يمكن أن تواجهه هذه العملية.

كانت إمكانية التعرض للمضادات الجوية التابعة لقوات القذافي تعني أن الهبوط التقليدي ينطوي على أخطار كبيرة، ولذلك قرر الطيار الهبوط بأقصى سرعة ممكنة. كان تايلر يجلس في الطائرة الصغيرة برفقة حارسين شخصيين وكريس بايك Chris Bake، النيوزيلندي المربوع الذي يدير عمليات Vitol في الشرق الأوسط.

إن كان الهبوط قد قلب معدة تايلر، فإن ما وجده على الأرض لم يترك فيه الكثير من الطمأنينة. ففي ربيع ٢٠١١، كانت بنغازي مسرحاً للفوضى والاضطراب. كانت المدينة، المتشكلة من مجموعة من الأبنية الإسمنتية المغبرة المحيطة ببحيرة ننتة، تقع على بُعد بضعة مئات من الكيلومترات من جبهة القتال المستعرة. كان الهواء محملاً بأصوات الحرب وروائحها. وكانت المشافي القذرة تفيض بالجرحى والمصابين. كما كانت الشوارع المغبرة مليئة برجال وصبيان يحملون بنادق الكلاشنكوف على ظهورهم.

في الليل، كان قطع الكهرباء العشوائي يُغرق المدينة في الظلام لساعات طويلة. كما كانت دوريات من الشبان المسلحين تقيم الحواجز في شوارع المدينة كلها. وسوف تخرج من هذه البيئة الفوضوية العصاة التي اقتحمت، بعد سنة، القنصلية الأميركية وقتلت السفير الأميركي في ليبيا، كريس ستيفنز Chris Stevens.

أما مواطنو بنغازي، الذين أنهكتهم عقود طويلة من الديكتاتورية وأشهر الحرب، فقد لجؤوا إلى بيوتهم واحتموا فيها. كما ألقى سيف الإسلام، ابن القذافي، خطاباً عنيفاً على إحدى المحطات التلفزيونية الحكومية توعد فيه بمزيد من القتل والدمار: "سنقاتل حتى آخر رجل، وآخر امرأة، وآخر طليقة".

طالما كانت بنغازي مركز الصناعة النفطية في ليبيا. إذ كانت أغنى احتياطات البلاد النفطية متموقعة في الصحراء الممتدة في شرق البلاد - أقرب إلى بنغازي منها إلى طرابلس العاصمة التي كانت لا تزال في قبضة القذافي. أما معظم الحقول النفطية الأخرى فقد بقيت خالية بعد اندلاع القتال في ليبيا، وكان الجيولوجيون والمهندسون الليبيون يجتمعون في المساءات في ساحة بنغازي الرئيسة لمناقشة الكارثة التي حلت ببلادهم. وعلى بُعد كيلومترين فقط، كان المقر الإقليمي لشركة النفط الوطني الليبية

ينتصب بجوار المبنى الأسود لمركز الشرطة السابق الذي أحرقه المتمرّدون في الأيام الأولى من الانتفاضة.

إلى هنا توجه تايلر وبايك حالما حطت طائرتهما، حيث كان في استقبالهما نوري برون Nuri Burruien. كان برون، المهندس المتمرّد، على وشك التقاعد حين اندلعت الحرب الأهلية. وفي ربيع ٢٠١١ كان يدير فرع شركة النفط الوطنية الليبية الذي يهيمن عليه المتمرّدون ويعمل على عقد الصفقة التي من شأنها إنقاذ الثورة.

إن كان تايلر سيتعامل مع المتمرّدين، فهو يريد أن يعرف الطرف الآخر في الصفقة التي يعمل على إبرامها. كان يعرف من سنوات خبرته الطويلة في الشرق الأوسط أن الاتّرام الشخصي ربما يكون أكثر أهمية من أيّ عقود مكتوبة. وعلى أيّ حال، فإن العقد المكتوب لن يكون ذا أهمية كبيرة عند التعاطي مع حكومة من المتمرّدين تعمل في وزاراتٍ بدئية تعد آلاف الكيلومترات عن عاصمة البلاد.

ارتاح تايلر للوضع. إذ لم يكن الرجل المسؤول في واحدة من أخطر صفقات Vitol واحداً من أولئك المعتوهين المهووسين بالحروب، بل كان مهندساً خبيراً في الصاعات النفطية. صافح الرجل ثم قفل عائداً إلى لندر. "كانت مقامرة، لكنها مقامرة معقولة"، قال تايلر لاحقاً. وفي الجانب الآخر، كان برون راضياً عن الصفقة أيضاً؛ فقد عرضت عليه Vitol "أفضل الشروط الممكنة" حتى دون أن تطلب تأميناً ضد الحرب.

وعلى الفور نصح تدخل Vitol في قبم موازين الحرب. إذ طالما كان تأمين الوقود الكافي عاملاً حاسماً في تحقيق النصر في الصحراء الخواء الممتدة في شمال أفريقيا. ففي هذه المنطقة بالذات تهقر جيش برون رومل Erwin Rommel، الجرال الألماني المعروف باسم "ثعلب الصحراء"، في الحرب العالمية الثانية بعد نفاد الوقود منه.

كان لدى المتمرّدين الليبيين الآن قدرٌ كافٍ من الوقود يجتّهم المصير الذي لقيه رومل. بفضل Vitol، صار بمقدورهم تسغيل دباباتهم و"عرباتهم التكتيكية" - وهي شاحنات صغيرة مزودة برشاشات عمل على تحجيرها المقاتلون المتمرّدون.

وعلى الرغم من الدعم الحوي الذي قدمه "NATO" والدعم المادي القطري، فشل المتمرّدون في التقدم خارج معقلهم في المنطقة المحيطة سغازي. فمع زيارة

تايلر في ربيع ٢٠١١، كانت المنطقة التي يسيطرون عليها تقتصر على المنطقة الشرقية من بنغازي بالإضافة إلى قطاع ساحلي يمتد ١٥٠ كم إلى الجنوب الغربي. كان الهدف الإستراتيجي الرئيس يتمثل في احتلال المدن النفطية الغربية - مرسى البريقة، ورأس لانوف، والسدرة - التي كان أتباع القذافي لا يزالون يهيمنون من خلالها على الطرق المؤدية إلى منابع النفط الليبية. وبعد شحات الوقود الأولى التي قدمتها Vitol، سقطت مرسى البريقة في أيدي المتمردين في ١٧ تموز/يوليو. وحلال بضعة أسابيع تمكنوا من السيطرة على رأس لانوف والسدرة، ومن هناك نجحوا في الهيمسة على حقول النفط الواقعة في حوض سيرت، حيث اكتشف النفط في ليبيا للمرة الأولى في سنة ١٩٥٩.

في تشرين الأول/أكتوبر، نحح المتمرّدون في محاصرة أتباع القذافي في منطقة صغيرة غربي سيرت. وفي أحد الأيام، باغتت مجموعة من المتمردين قافلة القذافي، لكن الرحل الذي حكم ليبيا بقبضة حديدية لأربعة عقود تمكّن من الهرب والاختباء في أحد محارير الصرف الصحي. ثم حرّره المتمرّدون من المجرور وضربوه حتى الموت - لحظة انتصار بشعة صوّرت بكاميرا موبايل ونُتت حول العالم.

لكن النصر كان لا يزال بعيداً بالنسبة إلى Vitol. فقد بدأت خطط الشركة بالتعثر بعد أيام عدّة فقط من المصافحة التي تمت بين تايلر وبروين في بنغازي في الربيع. فعلى الرغم من التعهد بالحفاظ على سرية الصفقة، سرعان ما عرف العالم أن المتمردين وافقوا على بيع نفطهم مقابل الوقود. ونتيجة لذلك، أرسلت قوات القذافي عدداً من مقاتليها إلى الصحراء لتعجير خط أبابيث سرير - طرق الرئيس الذي يربط حقول النفط التي يسيطر عليها المتمرّدون بميناء تصدير واقع على شاطئ البحر الأبيض المتوسط - وهو الموقع الذي توقعت Vitol استلام النفط الحام فيه مقابل الوقود الذي تقدمه.

”كانت تلك نهاية الصادرات من النفط الخام لفترة“، علّق نايلك لاحقاً بامتعاص.^٨ كان تايلر يواحه معضنة. لم تعد هناك أيّ طريقة يمكن أن تحصل Vitol من خلالها على شحنات النفط الحام. إذ كانت كل شحنة من الوقود تقدمها الشركة الآن تمثل انكشافاً مالياً متزايداً على المتمردين الذين لا ينضوون تحت أي حكومة، ولا يملكون مصرفاً مركزياً، ولا يتمتعون بأي مكانية دولية. فإن استمر تايلر بتزويدهم بالوقود، فإنه

يؤكد لشركته انتصار المتمردين في الحرب.

قرر تايلر المجازفة. ففي ذلك الوقت كان قد أمضى ثلاثين عاماً في بقاء شبكة في الشرق الأوسط. فإن تخلّى عن الصفقة التي أبرمها مع المتمردين، فلن يخذلهم فقط بل سيخذل أيضاً معارفه القدامى في قطر، البلد الذي طالما شكّل مصدر ربح كبير بالنسبة إلى Vitol.

تعتقد بعض الشركات التجارية المافسة أن هناك سبباً آخر وراء رغبة تايلر في الترامه بالصفقة مع المتمردين الليبيين: كان القذافي يملك ميارات الدولارات المجمدة في حسابات مصرفية غربية. ففي حال انتهاء الحرب بطريقة تؤدي بصفقة Vitol، فإن أصدقاء تايلر في الحكومات العربية سيضمنون حصول الشركة على حقوقها من تلك الأصول المجمدة. (في أيلول/ سبتمبر ٢٠١١، تحررت ٣٠٠ مليون دولار من الأصول الليبية المجمدة في الغرب للمساعدة في تعويض Vitol).^٩ "لم تكن لدينا أي ضمانات من أحد"، يصرّ ديفيد فرانس David Fransen، رئيس Vitol في سويسرا وأحد شركاء تايلر القدامى. "لم يكن لدينا سوى بضعة آلاف بأس، افعلوا ذلك".^{١٠}

في الأشهر التالية، نقلت ناقلات Vitol الشحنات المتتالية. كانت السفن تسفل إلى موانئ ليبيا ليلاً ثم تفرع حمولتها وتسفل راجعة قبل الفجر. وفي بعض الأحيان، كانت المعارك قريبة جداً من طاقم السفينة الذين كانوا يقفون فوق مئات الآلاف من الراميل المنيئة بالوقود القابل للاشتعال.

ومع كل شحنة، كانت أرباح Vitol تتضاعف. فخلال خمسة أشهر، شحنت الشركة ثلاثين ناقلة منيئة بالغازولين والديزل والوقود والغاز المُسال إلى ليبيا. وفي مرحلة ما، عندما كان الجميع ينتظرون انتهاء الحرب وإعادة إنتاج النفط، وصل المبلغ الذي تدين به حكومة المتمردين لشركة Vitol إلى مليار دولار - وهو مبلغ ضخم كفيلاً بتهديد مستقبل الشركة التي كانت ستصارع من أجل التعافي في حال انتهت الحرب بطريقة محتلة. "كانت صفقة تضخمت أكثر مما يجب"، قال تايلر. "وكان من الممكن أن تنتهي بصورة كارثية".^{١١}

من المستحيل التكهن بمسیر الحرب الأهلية الليبية لو أن Vitol لم توافق على صفقة تزويد المتمردين بالوقود، ثم استمرت في تزويدهم به حتى بعد عجزها عن

نيل المدفوعات المستحقة. هل كانت شركة أخرى ستحل محل Vitol؟ أم هل كانت الحكومة القطرية ستحد طريقة أخرى لإيصال الوقود إلى المتمردين؟

لكنّ هناك شيئاً واحداً لا يمكن التشكيك فيه: لولا ذلك الوقود الذي بلغت قيمته مليار دولار لكان المتمرّدون قد هُزموا بالتأكيد. "كان الوقود الذي قدمته 'Vitol' في غاية الأهمية للجيش"، قال عبد الجليل معيوف - أحد المسؤولين في "نפט الخليج العربي" الواقعة في سنة ٢٠١١ تحت هيمنة المتمردين في بنغازي.^{١٢} لم تكن المرة الأولى التي تشكّل فيها شركة نفطية تاريخ الشرق الأوسط، ولن تكون الأخيرة.

أما بالنسبة إلى ليبيا، فلم تكن نهاية الحكاية سعيدة. فحلال السنوات التي تلت وصول تاير إلى سغازي، انتقلت البلاد من نزاع إلى آخر. فالقتال لم ينته بموت القذافي، إذ استمرّ أمراء الحرب المحليون في غرب البلاد وشرقها في الصراع المحموم على الموارد النفطية. ففي سنة ٢٠١٤، وقعت ليبيا في حرب أهلية ثانية لا تزال مستعرة حتى تأليف هذا الكتاب. كما حلّف سقوط القذافي آثاراً مدمرة على المنطقة كلّها نتيجة تهريب ترسانة الأسلحة الليبية إلى مناطق النزاع بما في ذلك سوريا، حيث كانت المجموعة الإرهابية المسمّاة "الدولة الإسلامية" قد شرعت في تعزيز وجودها.^{١٣}

مع تراكم الحثث في ليبيا وتفاعل آثار الحرب الأهلية فيها على امتداد الشرق الأوسط، بدأ تاير في التشكيك بالحكمة الكامنة وراء تدخّله. "من الصعب القول إن كنا قد أصبنا فيما فعلناه"، قال تاير في إحدى المقابلات عام ٢٠١٩. "كنت أفكر في ليبيا قبل بضعة أيام وشعرتُ باستياء شديد - ربما أخطأنا في مغامرتنا تلك".^{١٤}

إن الصفقات التي عقدها Vitol في ليبيا دليلٌ على السلطة الهائلة التي تتمتع بها الشركات التجارية في العصر الحديث. قلة منا تلمس هذه السلطة الهائلة مباشرة كما فعل الليبيون، ولكن سواء عرفنا ذلك أم لا فإننا جميعاً زبائن لهذه الشركات. ومعظمنا لا يفكر بتلك السهولة التي نملاً بها سيارتنا بالوقود، أو نستري هاتفاً ذكياً، أو نطلب فنجاناً من القهوة الكولومبية. لكنّ وراء قدراتنا الاستهلاكية هذه تحارة دولية مسعورة في الموارد الطبيعية. ووراء تلك التجارة، أولئك التجار القابعون في مكاتبهم في المدن النجسة في سويسرا أو بيو إنغلاند.

صار هؤلاء التجار الذين يعملون في الظلّ أدواتٍ ضرورية في الاقتصاد الحديث.

فمن دونهم سينفذ الوقود من المحطات والطحين من المخازن وتتوقف المصانع. فهم، تبعاً للودفيغ جيسلسون Ludwing Jesselson، من رواد الصناعة ويشكلون "دار المقاصّة الدولية للضائع الأساسية".^{١٥}

كما أن تأثيرهم لا يقتصر على الاقتصاد، إذ إن سيطرة هؤلاء التجار على تدفق موارد العالم الإستراتيجية قد جعلت منهم لاعبين سياسيين أقوياء. فلنستوعب هذا التفاعل بين المال والسلطة في العالم الحديث، ونفهم كيف يتدفق النفط والمعادن من البلدان الغنية بالموارد، وكيف يتدفق المال إلى جيوب الأثرياء والحكام الفاسدين، علينا أن نفهم طبيعة تحار السلع هؤلاء. فغالباً ما يقولون إنهم بعيدون عن السياسة ومهتمون بالربح أكثر من اهتمامهم بالسعي إلى السلطة. ولكن مما لا شك فيه، كما تبين صفقات Vitol مع المتمردين الليبيين، أنهم يصنعون التاريخ.

ففي العراق، ساعد تجار السلع هؤلاء صدام حسين في بيع النفط العراقي على الرغم من العقوبات المفروضة من قبل "الأمم المتحدة". وفي كوبا، زودوا فيديل كاسترو Fidel Castro بالنفط مقابل السكر وساهموا في استمرار الثورة الشيوعية. كما باعوا سراً ملايين الأطنان من القمح الأميركي والذرة الأميركية للاتحاد السوفياتي، ما عزز موقف موسكو في ذروة "الحرب الباردة". وعندما اضطرّ إيغور سيشين Igor Sechin، رئيس شركة النفط العملاقة Rosneft وحليف الرئيس فلاديمير بوتين Vladimir Putin، إلى جمع ١٠ مليارات دولار في وقت قصير، فبمن استعان؟ بتجار السلع.

إنهم آخر مغامري الرأسمالية العالمية؛ فهم مستعدون للعمل في أماكن لا تتجرأ الشركات الأخرى على الدخول إليها، كما أنهم يحنون الأرباح الكبيرة عبر مزيج من القسوة والسحر الشخصي. لكن على الرغم من تزايد أهمية تجار السلع هؤلاء في العقود الأخيرة، فإن أعدادهم بقيت صغيرة نسبياً. إذ إن الجزء الأعظم من موارد العالم التجارية حكرٌ على بضع شركات تعود ملكيتها إلى عدد قليل من الأشخاص. فالشركات التجارية النفطية الخمس الكبرى تقوم يومياً بالتجارة بـ ٢٤ مليون برميل من المنتجات النفطية الحام والمكررة، مثل الغازولين ووقود الطائرات، أي ما يعادل ربع احتياجات العالم النفطية.^{١٦} كما أن الشركات الزراعية السبع الكبرى تتحكم بنصف الاحتياجات العالمية من الحبوب والذور الزيتية.^{١٧} أضف إلى ذلك أن Glencore،

أكبر شركة لتجارة المعادن، تروّد ثلث الإنتاج العالمي بالكوبالت (Cobalt) الذي يشكل مادة خاماً رئيسة للعربات الكهربائية.^{١٨} ولكن حتى هذه الأرقام لا تعكس الدور الذي تؤديه هذه الشركات؛ فهي تتحكم في الأسعار بصفتها اللاعب الأسرع والأكثر عدوانية في الأسواق العالمية.

بصفتنا صحافيين يغطيان الموارد الطبيعية خلال العقدین الأخيرين، فوحنا بمدى السلطة والنفوذ المتمركزين في أيدي عدد قليل من الشركات التجارية، كما فوجئنا بالمعلومات القليلة المتوافرة عنها، خاصة لدى السلطات المعنية والحكومات. وهذا مقصود إلى حد كبير. فمعظم هذه الشركات التجارية ذات ملكية خاصة، وبذلك هي غير ملزمة بالتصريح عن أنشطتها، على القیض من الشركات العلنية المدركة. وكثيراً ما اعتبرت هذه الشركات قدرتها في الوصول إلى المعلومات نوعاً من الميزة التنافسية، لذلك فإنها فعلت كل ما في وسعها للمحافظة على سرية المعلومات المتعلقة بأنشطتها. وكما قال إيان تايلر، الذي توفي في سنة ٢٠٢٠، في المقابلة التي أجريناها معه من أجل هذا الكتاب: "نفضّل ألا تكتبوا هذا الكتاب".^{١٩}

هكذا بقيت الصناعة في الظلّ وأغلقت الباب أمام موحات الفضول العابرة التي غالباً ما تظهر عند ارتفاع الأسعار أو انتشار الفضائح. فخلال ثلاثة أرباع قرن، لم تظهر سوى حفنة من الكتب المهمة بهذا الموضوع. كما أن الصحافيين، باستثناءات قليلة، أقبلوا عن محاولة الكتابة عن هذه الشركات التي تواجه أسئلتهم بحائط من الصمت (والتهديد القانوني في بعض الأحيان).

وقد حضنا هذه التجربة أثناء عملنا في *Financial Times* و *Bloomuberg News*. وعندما شرعنا في الكتابة عن السبع في أوائل القرن الواحد والعشرين، فإن ما جذب اهتمامنا هو الشركات التجارية. إذ بدا أن عدداً من العاملين في صناعة الموارد الطبيعية يعتقدون أنهم الأيدي الخفية وراء تقلبات الأسعار أو الأحداث السياسية. مع ذلك لم يظهر واقتطع على العلن أو في صفحات الصحف. كما أن معظم زملائنا لم يسمعوا بهم، ماهيك بالحديث عنهم.

تأمي فضولنا هذا عندما حاولنا للمرة الأولى التواصل مع هذه الشركات. فقد دبت شركة Glencore أحد مموليها الداخليين ليبلغ الصحافيين، بتهذيب وحزم، أن

يتوجهوا بأسئلتهم إلى مكان آخر. فقد كانت مهمته الأولى تتمثل في محاولة إقناعنا أننا ضللتنا الطريق. (كانت Glencore في ذلك الوقت أكبر تاجر للضائع في العالم). "نحن شركة صغيرة لا بهم أحدًا"، قال المدوب. كما نصحنا أنه من الأفضل لنا أن نكتب عن شركات أكثر أهمية.

أما Louis Dreyfus، وهي واحدة من أكبر تجار السلع الزراعية، فقد لحأت إلى تقنية أبسط. إذ زودت الصحفيين بعنوان البريد الإلكتروني ورقم هاتف أحد المديرين التنفيذيين لكي يتوجهوا إليه بالأسئلة. لكنه لم يرد قط على الاتصالات الهاتفية أو الرسائل الإلكترونية. وعندما أجاب هذا المدير العامض على الهاتف، بعد أسابيع من المحاولات الفاشلة، قال إنه قرأ رسائلنا بالفعل. لماذا لم يرد إذًا، حتى بعبارة "لا تعليق"، التي تشكل الرد المفضل لدى مسؤولي العلاقات العامة؟ قال إنه كان عيباً أن نقرأ في امتناعه عن الرد نوعاً من الرد بحد ذاته. ومن ثم أغلق الهاتف.

نشأ هذا الكتاب من رغبتنا في فهم هذه الشركات والشخصيات الغامضة وتفسيرها. وكنا محظوظين في توقيتنا، إذ تولد اهتمامنا هذا في لحظة خروج شركات السلع التجارية من الظل الذي كانت تقبع فيه. والأكثر إثارة في الأمر هو أن Glencore قد خرجت إلى العلن في سنة ٢٠١١، في أكبر تعويم في سوق لندن - وهي نقلة أرغمتها على البدء بالكشف عن مواردها المالية والإجابة عن الأسئلة المطروحة من المستثمرين والإعلام. كما أن منافسيها بدؤوا توظيف مستشاري علاقات عامة، ونشر المعلومات المتعلقة بمواردهم المالية، وإجراء المقابلات مع الصحفيين.

خلال سنة من الأبحاث التي أعدناها من أجل هذا الكتاب، التقينا بأكثر من مئة تاجر بضائع شط أو متقاعد. رفض بعضهم لقاءنا، لكن الكثيرين عبروا عن رغبتهم في التحدث إلينا وفتح عالمهم المغلق منذ وقت طويل. تحدثنا مع أكثر من عشرين من شركاء Glencore الحاليين والسابقين، ومع جميع مؤسسي شركة Trafigura الأحياء، ومع عدد من المديرين التنفيذيين الحاليين والسابقين العاملين في شركة Vitol. وقد قدمت العملية التي تمت بها المقابلات رؤاها الخاصة فيما يتعلق بالثروات التي ولدتها تجارة السلع. أجرينا مقابلة مع آندي هول Andy Hall، أكبر تاجر النفط الأحياء المعروفين، في قلعة المبنية قبل ألف سنة والمزينة بأعمال الفس الحديث بالقرب من

هانوفر. كذلك دعانا تاجر نفط متقاعد آخر إلى مزرعة الأحصنة التي يملكها في الريف الإنكليزي. كما استقبلنا تاجر ثالث في الشاليه الخاصة التي يملكها في أحد منتجعات التزلج السويسرية الفاخرة.

كانت كثير من الشركات التجارية القائمة أكثر تحفظاً في تعاطيها معنا، رغم أن جميع الشركات وافقت على لقائنا، باستثناء Archer Daniels Midland. فقد أجرينا لقاءات مع المسؤولين التنفيذيين في جميع الشركات الكبرى النفطية والمعدنية والزراعية. كان بعضهم أكثر انفتاحاً من الآخرين. دعانا إيفان غلاسنبيرغ Ivan Glasenberg - رئيس Glencore، الذي كانت تخضع شركته آنذاك لتحقيق تجريه "وزارة العدل" الأميركية بتهم تتعلق بالفساد وغسيل الأموال - لمقابلته في الطابق العلوي من مقر شركته السويسري. ثم تفادى، بحضور محاميه ومسؤول العلاقات العامة في الشركة، أسئلتنا لمدة خمس ساعات وأصرّ على اقتطاع جزء كبير من المحادثة التي جرت بيننا.

إن التاريخ المقدم في هذا الكتاب مبني بصورة رئيسية على تلك المقابلات. أما توصيفات الأحداث أو اللقاءات التاريخية فهي مسية على السُرود المقدمة من واحد من الأشخاص المعنيين على الأقل. وحين يسترجع أشخاص مختلفون التفاصيل بطريقة متباينة فإننا نشير إلى ذلك في النص.

هل كان التجار صادقين معنا دوماً؟ سوف نترك هذا الحكم للقارئ. عندما كان الأمر يتعلق بخفايا تجارة السلع المربية، كنا نتلقى مجموعة متنوعة من الردود. فقد بدأ أحد تحار Glencore السابقين حديثه معنا بهذه الكلمات: "ما سأقوله لكما لن يكون الحقيقة كاملة ولا شيء غير الحقيقة. فهناك أشياء لن أقولها لكم". كما كان يختم تاجر آخر الحديث كلما اتجه نحو التجارب السفيهة في حياته المهيبة. لكنه لم يكن ليصبح لاعب بوكر جيداً. فعندما سألتناه كيف نجح في عقد صفقة نفطية مربحة في نيجيريا أو غيراد، لمعت ابتسامة على وجهه وتلألأت عيانه بكل ما لم يفصح عنه. لم نعتمد فقط على السُرود التي قدمتها الشركات التجارية عن نفسها. فهذا الكتاب نتاج عشرين سنة من التمحيص في شركات السلع التجارية. ففي ذلك الوقت، لم يكن قد قابلنا وأجرينا اللقاءات مع مئات التجار فقط، بل كنا قد سافرنا إلى عشرات البلدان، من ليبيا التي مزقتها الحرب إلى الحزام الزراعي الأميركي، بهدف التحدث

إلى الأشخاص الذين يتعاملون مع التجار، والمسؤولين الحكوميين الذين يتفاعلون معهم، والمواطنين العاديين المتأثرين بأنشطتهم. كما جمعنا آلاف الصفحات من الوثائق التي لم يُشر الكثير منها وتفضّل موارد التجار المالية وشبكات الشركات التي يملكونها وبنية صفقاتهم.

يستحضر مصطلح "تاجر السلع" مجموعة من الصور المختلفة، من مناحم شيكاغو التجارية الهادرة إلى مصارف شاشات الكمبيوتر الواقعة في أحد الطوابق التجارية في "ول ستريت". لكن هذا الكتاب يركز على الشركات والأفراد الذين يشترون ويبيعون السلع المادية. فهم من يتحكمون بتدفق الموارد الطبيعية حول العالم، إذ يتركز في أيديهم نوع فريد من السلطة السياسية والاقتصادية.

لكن هذا التعريف يستثني مصارف "ول ستريت" وصاديق المضاربات التي تراهن بمبالغ كبيرة على تغيرات الأسعار دون الاقتراب من برميل نفط أو مكيل قمح أو طن من النحاس. كما يستعد شركات التعدين الكبيرة والشركات النفطية التي تملك شبكات معقدة حول العالم لبيع الحديد الخام أو النحاس أو النفط دون أن تهتمّ بشراء أو بيع السلع التي لا تنتجها.

إن صفّ تاجر السلع غائمٌ حول الأطراف؛ إن بعض الشركات النفطية الكبيرة - مثل BP British Petroleum و Shell - هي شركات تجارية رئيسة تتعاطى مع كميات من النفط أكبر من تلك التي تنتجها في الحقول التي تملكها. كما أن مصارف مثل Goldman Sachs و Morgan Stanlev أدّت، في بعض المفاصل التاريخية، دوراً هاماً في الاتّجار بالسلع المادية. كما تتمتع اليابان أيضاً بتاريخ طويل حافل بالشركات التجارية العامة، على غرار Sogo Shosha التي تُمثّل دورها الرئيس في ضمان واردات الموارد الطبيعية التي تحتاجها الشركات الصناعية اليابانية، والتي حاضت أيضاً في مجال تجارة السلع العالمية، ما أدى إلى نتائج كارثية في بعض الأحيان.

بينما يبرز بعض هذه الشركات من حينٍ إلى آخر في قصتنا هذه، لكنّ تركيزنا

يتمحور حول الشركات والأفراد الذين لا يتمثل نشاطهم في إنتاج السلع أو استهلاكها بل في الاتجار بها. وهذه هي الشركات التي تُعرف أحياناً باسم "التجار المستقلين" أو "الدور التجارية". وحتى في هذه الحالة، لا يمكننا تقديم توصيفٍ تفصيلي لكل تاجر وكل سعة في التاريخ. وعوضاً عن ذلك، فقد ركزنا على الشركات التي هيمنت على أسواق النفط والمعادن والوراثة خلال السنوات الخمس والسعين الماضية، والتي أدت دوراً حاسماً في تطوير الاقتصاد العالمي.

يعود عددٌ كبير من تلك الشركات إلى عائلة تجارية واحدة. فبينما تهيمن Glencore على تجارة السلع اليوم، أدت Marc Rich & Co دوراً مركزياً في ثمانينيات القرن الماضي. أما في الستينيات والسبعينيات من القرن نفسه فكانت الهيمنة لشركة Philipp Brothers. إذ تتمتع الشركات بعلاقاتٍ أمتس بالعلاقات العائلية؛ فقد كان مارك ريتش Marc Rich تاجراً كبيراً في Philipp Brothers قبل أن ينسحب ليؤسس الشركة التي حملت اسمه، كما أطلق على شركة Marc Rich & Co اسم Glencore عندما أخرج التجار الكبار ريتش من الشركة التي أسسها سابقاً.

Glencore اليوم هي أكبر تاجر للمعادن، وواحدة من أكبر ثلاث شركات تعمل في تجارة النفط، وأكبر تاجر للقمح في العالم. وقد نشأت الشركة من ظل مارك ريتش لتصبح سهماً أررق في البورصة. فمن منى متواضع في مدينة سويسرية هادئة، تحولت اليوم إلى شركة تمتد أصولها من القمح الكندي إلى النحاس البيروفي والنفط الروسي. وهنا، يمثل التحاير صورة طلق الأصل عن مديرهم غلاسبرغ - إذ يتحدثون بالبرة المختصرة نفسها، ويشاركونه تمارينه الصاحبة، كما أن عدداً كبيراً منهم يشتركون معه في أصوله الجنوب-أفريقية، بالإضافة إلى التدريب الذي تلقوه في مجال المحاسبة. ومن جهة أخرى، فهم يرتقون إلى أخلاقيات العمل الصارمة لرحل لا يتردد في الاتصال بصحافي في السادسة صباحاً من يوم أحد لمناقشة قصة ما.

تعود Trafigura إلى العائلة نفسها. فقد تأسست على يد مجموعة من موظفي Marc Rich & Co السابقين الساخطين الذين انطلقوا في مشروعهم الخاص في سنة ١٩٩٣. وقد تمسكت الشركة، التي تحتل اليوم المركز الثاني في تجارة النفط والمعادن، بعقيدة المستضعف وشيء من الأسلوب الفرنسي الذي ورثته عن

تحتل Vitrol الموقع الريادي في مجال التجارة الفطية، ويتمتع موظفوها الكبار بثقة المؤسسة البريطانية - كما يليق بشركة يقع مكتبها على بعد بضعة أميال من "قصر بكغهام"، ويتردد مديرها التنفيذي إيان تايلر بانتظام على "١٠ داوينغ ستريت".

أما في المجال الزراعي فتحتل شركة Cargill مركز الصدارة. ويتمتع هذه الشركة الأميركية، التي تحتل المرتبة الأولى في تجارة الحبوب، بتلك الثقة الهائلة التي تتميز بها أجيال الوسط العربي الأميركي الثرية حيث أنشئت. ولكونها الشركة التجارية الرئيسة التي احتفظت بصدارتها لوقت طويل، فهي تملك أيضاً أرشيفاً منظماً وتاريخاً موثقاً فريداً يتكون من ثلاثة محددات تحتوي على ١,٧٧٤ صفحة.

تضم هذه الشركات مجموعة استثنائية من الشخصيات تتميز بالعمل الدؤوب المحموم، والدكاء الشرس، والجاذبية الساحرة، والانكباب على حي الأموال. لكن صناعة تجارة السلع هذه تفتقر إلى عنصر واحد هو النساء. إذ إن شركات السلع التجارية هذه تجعل من مصارف "وول ستريت" مؤسسات تقدمية من حيث التنوع الجنساني (gender diversity). كانت Glencore آخر عضو في قائمة الشركات الريادية المئة المصنفة في FTSE البريطانية التي يتكون مجلس إدارتها من الرجال فقط، قبل أن تعين مديرها الأولى في سنة ٢٠١٤. فسبة النساء في الكادر الإداري لهذه الشركات لا تتجاوز واحداً من عشرين. كما أن بعض أضخم هذه الشركات، مثل Vitrol وTrafigura، لا يحتوي على امرأة واحدة في الطاقم التنفيذي. وقد ذكرت Glencore، في تقريرها السنوي المنشور في آذار/مارس ٢٠٢٠، أنها لم تتمكن من تحقيق الهدف الذي وضعه المستثمرون والذي يتمثل في تعيين ثلث الإداريين الكبار من النساء قبل نهاية العام: "حتى اليوم لا تزال نواحه صعوبة كبيرة في إسناد المواقع الرئيسة... للنساء".^{٢٢} ولا ينحصر فشل شركات السلع التجارية هذه في مجال التنوع الجنساني فقط، إذ إن غالبية الموظفين الكبار ليسوا من الذكور لكنهم من البيض أيضاً. يتسم العمل الذي تقوم به شركات السلع التجارية ببساطة شديدة: اشترِ الموارد الطبيعية في مكان ورماد محدد، ثم بعها في مكان وزمان آخرين، بهدف حي الأرباح المتأتية من هذه العملية. ويتحقق هذا الدور نتيجة اختلاف العرض والطلب.

فمعظم المناجم والمزارع والحقول النفطية لا توجد في موقع مشتري السلع التي تنتجها. كذلك ليس بمقدور جميع مُلّاكٍ مناجم النحاس أو مزارعي فول الصويا إنشاء شبكة من المكاتب حول العالم لبيع منتجاتهم. وفوق هذا كله، فإن أسواق السلع تعاني، في معظم الأوقات، من الوفرة الزائدة في السلع أو من قلتها. ولذلك فإن التجار، الذين يتميزون بالمهارة والمرونة، حاهزون دوماً لتحصيل المنتج من السلعة المتركمة بالأسعار المناسبة، أو لتزويدها في حال استعداد المستهلك لدفع ثمنها.

وكمثال على كيفية حصول هذه العملية، ففكر في انهيار أسعار النفط في سنة ٢٠٢٠. فمع انتشار وباء كورونا في جميع أنحاء العالم، وإيقاف الرحلات الجوية وإرغام الناس على الترام بيوتها، هبطت أسعار النفط بشكل متسارع إلى درجة توقفت معها التجارة النفطية لوقتٍ وجيز للمرة الأولى. وهذا تدخل التجار واشتروا النفط بأسعار زهيدة ثم عملوا على تخزينه إلى حين عودة الطلب عليه. حتى إن بعضهم اشتروا بعض البراميل بأسعار سلبية، أي تقاضوا أموالاً من المنتجين لتحصيلهم منها.

يؤدي تجار السلع دوراً مهماً في موازنة سعر الصرف عبر محاولتهم استغلال سلسلة من الفروقات في الأسعار. ولأنهم يعقدون صفقات تنطوي على البيع والشراء طوال الوقت، لا يهتمهم ارتفاع أسعار السلع أو انخفاضها. ما يعينهم هو الفرق في السعر - بين مواقع مختلفة، وبوعيات المنتج وأشكاله، وتواريخ التسليم المختلفة. فمن خلال استغلال فروقات الأسعار هذه، يساهمون في تدعيم الأسواق عبر توجيه الموارد نحو استخدامها في قيمها العليا استجابة لمؤثرات الأسعار. إنهم، بكلمات أحد الأكاديميين، التحسيد المرئي لليد اللامرئية عند آدم سميث Adam Smith.^{٢٢}

ومع تنامي شركات السع التجارية هذه، فقد أصبحت أقية تمويلية هامة للتجارة العالمية؛ أي نوعاً من القطاع المصرفي المغمور الذي يدفع لمنتجي النفط سلفاً مقابل موادهم الخام أو يروّد المصنعين بالنحاس على الحساب. وكما قال جيم دلاي Jim Daley، أحد مديري التجارة النفطية السابقين في Marc Rich & Co: "النفط شكلٌ من أشكال المال".^{٢٣}

بالإضافة إلى تركيز هذا الكتاب على صعود تجار السلع في النصف الثاني من القرن العشرين، فإنه يسرد قصة أكبر من ذلك. إذ إن قصة هذه الشركات تدلّ على

آلية عمل العالم الحديث - هذا العالم الذي يتميز بسيطرة السوق المطلقة، وحيث تبدو المؤسسات التجارية العالمية قادرة على تجاوز جميع القوانين والضوابط، ويتمتع أساطين التمويل العالمي بسلطة أكبر من سلطة بعض السياسيين المنتخبين.

إن تجارة السلع قديمة قدم التجارة نفسها، لكن هذه الصناعة التجارية لم تأخذ شكلها الحديث إلا في السنوات التي تلت الحرب العالمية الثانية. وهذه هي الحقبة التي شهدت تحول الشركات التجارية إلى شركات عالمية للمرة الأولى، خصوصاً عندما صار النفط سلعة تجارية. فبينما كان أسلاف تجار السلع هؤلاء يعملون في مجالات ضيقة، وجدوا أنفسهم فجأة - منذ خمسينيات القرن العشرين - يعتلون موحات ضخمة من النمو الاقتصادي العالمي. ومع تحول الولايات المتحدة إلى قوة عظمى، فقد شجعت التجارة حول العالم ووجدت في التجار الأوائل رُسلها المتاليين. إذ ارتفعت قيمة التجارة العالمية بالسلع المصنعة والموارد الطبيعية من ٦٠ مليار دولار بعيد الحرب العالمية الثانية إلى أكثر من ١٧ تريليون دولار في سنة ٢٠١٧، ربعها ناتج عن السلع التجارية.^{٢٥}

ومع انتشار الازدهار الاقتصادي خارج حدود الولايات المتحدة وأوروبا، كان تجار السلع يقودون هذا المد الاقتصادي. فقد كانوا من بين أوائل الشركات الغربية التي افتتحت مكاتبها في بلدان مثل الهند وروسيا والصين وإندونيسيا، وذلك قبل سنوات من اكتشاف المستثمرين الآخرين لمفهوم "الأسواق الناشئة". "هذا العمل ليس لضعاف القلوب"، يقول ديفيد مكليان David MacLenan، المدير التنفيذي لشركة Cargill. "لقد تمثل تاريخ Cargill في اقتحام أماكن لا يجروا الآخرون على دخولها. هنا تكمن الفرص. إن وجود الأزمات والتهديدات والأخطار الكبرى يعني وجود الفرص".^{٢٦}

يتناول هذا الكتاب أربعة تطورات عملت على صياغة الاقتصاد العالمي بطريقة عادت بالفائدة على تجار السلع. تمثل التطور الأول في فتح الأسواق التي كانت مغلقة بإحكام، وخاصة سوق النفط. ضعفت هيمنة الشركات النفطية الكبرى - المعروفة باسم "الأخوات السبع" - نتيجة المد القومي الذي عصف ببندان الشرق الأوسط في السبعينيات من القرن العشرين. وفجأة صار النفط، الذي كان محصوراً بشركة

واحدة في سلسلة تمتد من الآبار إلى محطات التكرير وصولاً إلى محطات الوقود، سلعة تجارية حرة، ثم بدأت الأسعار التي كانت ثابتة بالتحرك. أصبح لدى القادة الشرق أوسطيين واللاتينيين، على حد سواء، نفطٌ عليهم أن يبيعوه، وقد تعامل معهم تجار السلع من دون تمييز. ومن خلال ذلك ساهموا في توليد شكلٍ جديد من السلطة العالمية تمثل في الدولة النفطية.

أما التطور الثاني فتمثل في انهيار الاتحاد السوفياتي في سنة ١٩٩١ والذي سرعان ما تمخّض عن تشكيل شبكة عالمية من العلاقات الاقتصادية والولاءات السياسية. ومرة أخرى، تدخل تجار السلع وأعادوا قانونَ السوق إلى عهده السابق المتمثل في الاقتصادات المنظمة. وفي قلب هذه الفوضى، أصبحوا قواربَ الجاة بالنسبة إلى المناجم والمعامل المتعثرة، وصولاً إلى دعم حكوماتٍ بأكملها. ومقابل ذلك، تمكنوا من الوصول إلى الموارد الطبيعية بشروط تفضيلية مريحة.

أما التطور الثالث فتجسد في النمو الاقتصادي المذهل للصين في العقد الأول من هذا القرن. فمع تحول الاقتصاد الصيني إلى اقتصاد صناعي، تضخّم الطلبُ على السلع. ففي سنة ١٩٩٠، على سبيل المثال، استهلكت الصين الكمية نفسها من النحاس التي استهلكتها إيطاليا؛ واليوم تذهب نصف كمية النحاس المنتجة عالمياً إلى المصانع الصينية.^{٢٧} كما أن انتقال سكان الأرياف الصينية إلى المدن ولّد طلباً جديداً على الغذاء والوقود. وتمثلت النتيجة في ارتفاع جديد لوتيرة تجارة السلع العالمية، نجم عنها ارتفاع كبير في الأسعار. ومع بحث تجار السلع عن السلع الكفيلة بتلبية الطلب المتصاعد، فقد ساهموا في تشكيل علاقات اقتصادية جديدة بين الصين والبلدان الغنية بالموارد في أميركا اللاتينية وآسيا وأفريقيا.

تمثل التطور الرابع في رأسملة الاقتصاد العالمي وموَّ القطاع المصرفي بدءاً من ثمانينيات القرن الماضي. فسيما كان أسلاف هؤلاء التجار بحاجة إلى الرأسمال الكافي للدفع مقابل كل شحنة يشترونها من المعادن أو الحبوب، وحد التحارُّ الحديثون أنفسهم قادرين على استخدام الأموال المقترضة والصمانات المصرفية التي تمكنهم من الاتجار بكمياتٍ أكثر وحنى أرباح أكبر.

أدت هذه التطورات الأربعة إلى ترايد تروة وسلطة مجموعة من الشركات

والأشخاص الذين يهيمنون على تجارة السلع العالمية. ويتمثل هدفُ التحار في تحصيل هامش ربح صغير على كمية ضخمة من السلع. وتكون هذه الكمية ضخمة بالفعل. ففي سنة ٢٠١٩، بلغ ربح شركات السلع التجارية الأربع الكبرى نحو ٧٢٥ مليار دولار - أكثر من إجمالي صادرات اليابان.^{٢٨} كما أن أرباح هذه الصناعة كبيرة أيضاً. فقد حنت شركة Marc Rich & Co أموالاً كثيرة خلال الأزمة النفطية في سنة ١٩٧٩ جعلت منها واحدة من أثرى عشر شركات في أميركا. وفي العقد الذي شهد ازدهار السلع الصينية وصولاً إلى سنة ٢٠١١، كانت الأرباح المجمعة لشركات السلع التجارية الكبرى الثلاث أكبر من أرباح عمالقة التجارة العالمية المعروفين، مثل Apple و Coca-Cola (راجع الجدول في الملاحق).

ومن الحدير بالذكر أن تلك الأرباح انتهت في أيدي مجموعة صغيرة من الأشخاص. فاستثناءات قليلة، بقيت شركات السلع التجارية خاصة، بحيث تتوزع أرباحها بين عدد قليل من الشركاء والمؤسسين والأفراد الذين يراكمون ثروات هائلة. فقد ورّعت Vitrol، التي لا تزال ملكاً لموظفيها، أكثر من ١٠ مليارات دولار على أصحاب أسهمها التجارية في العقد الأخير فقط. كما أن العائلة التي تملك Cargill تحتوي على أكثر من ١٤ مليار دولار، أي أكثر من أي عائلة أخرى في العالم.^{٢٩} أضف إلى ذلك أن مدكية Louis Dreyfus، شركة الحبوب التجارية التاريخية، تعود كلها إلى شخص واحد فقط. كما أن Glencore كانت تصمّ تقريباً سبعة مليارات ديرة عند تعويمها في سنة ٢٠١١.

إن هذا الكوكيتل من الأموال الضخمة والموارد الإستراتيجية المهمة والاستعداد لمحاظة في أماكن لا يحرو الآخرون على دحولها قد فتح باب الاحتيال والخداع أمام أعضاء صناعة تجارة السلع الأقل أخلاقية. حاء ذلك نتيجة لغياب الضوابط القانونية والتمحيص الحكومي في أنشطة هؤلاء الأعضاء.

يتمثل أحدُ أسباب التعتيم على أنشطة تجار السلع لوقت طويل في عملهم في الروايا القاتمة لنظام المالي العالمي. فالسلع التي يقلقونها غالباً ما تجوب البحار بعيداً من الضوابط والقوانين الوطنية؛ إذ يتاحرون باسم شركات شبه وهمية تعمل خارج إطار القوانين المحلية، كما أنهم يتركزون في أماكن مثل سويسرا أو سنغافورة المعروفتين

برخاوة الضوابط والقوانين. وتبعاً لتصريح إحدى الشركات القانونية البارزة في زوريخ، فإن "أنشطة تجارة السلع لا تخضع لأي ضوابط جدية في سويسرا". وهذه الشركة، Pestallozi، على معرفة وثيقة بهذا الواقع، إذ إن الشخص الذي تحمل اسمه - بيتر بستالوتزي Peter Pestallozi - قد عمل طوال ثلاثة عقود محامياً لشركة Marc Rich & Co ومن ثم في شركة Glencore حيث كان عضواً في مجلس إدارة الشركة حتى عام ٢٠١١.^{٢٠}

ولذلك عندما كانت أحمارُ تحار السلع تصل إلى الإعلام، كان السبب يعود في غالب الأحيان إلى الارتكابات التي يقترفونها. والقضية الأشهر والأكثر تأثيراً في تشكيل الصورة الشعبية عن هؤلاء التحار هي قضية مارك ريتش. فقد أمضى مارك ريتش، الذي يعدّ مؤسس صناعة تجارة السلع الحديثة، عقدين من الزمن هارباً من العدالة الأميركية، كما أوقف في سويسرا بعد إدانته بتهمة التهرب من دفع الضرائب والأتحار مع إيران في الوقت الذي كان عشرات الأميركيين محتجزين رهائن في طهران.

كان بعض التجار الذين قابلناهم صريحين جداً في نوحهم حول سمعة هذه الصناعة المرتبطة بالرشى والفساد. "للأسف الشديد، طالما ابنتت هذه الصناعة بمثل هذه الارتكابات"، قال لنا توربيورن تورنكفست Torbjörn Tornqvist، أحد مؤسسي شركة Gunvor النفطية ومديرها التنفيذي. "هناك الكثير من الفضائح المكشوفة التي لن يجرح معظمها إلى السطح أبداً".^{٢١}

كما أخبرنا تاجر آخر كان أحد الشركاء الرئيسيين في شركة Glencore حتى سنة ٢٠٠٢ كيف كان يذهب إلى لندن بانتظام حاملاً حقيبة مليئة بالقرود. ثم أشار إلى أن دفع "العمولات" في ذلك الوقت كان شيئاً قانونياً، وكانت المبالغ المدفوعة تُحسم من الضرائب التي تفرضها إحدى الشركات السويسرية.^{٢٢}

في المقابل، كانت تصريحات البعض الآخر تطلق من مفهوم العلاقات العامة، إذ كانوا يؤكدون لنا أن سمعة الصناعة السيئة هذه جزء من الماضي ويصرون على أن سياساتهم الحالية لا تقبل أي شكل من أشكال الفساد. صحيح أن الأمور قد تغيرت. إذ إن "العمولات" الحارحية لم تعد جزءاً من الضرائب التي تدفعها هذه الشركات.

كما أن المصارف الآن تطرح أسئلة صعبة على الشركات المقترضة، بالإضافة إلى أن عدداً كبيراً من هذه الشركات يحتوي على أقسام تعمل رقبية قانونية داخلية. مع ذلك فإن التدفق المستمر للقصص - وبعضها حديث جداً - التي تعكس صورة سيئة عن هذه الصناعة يدل على إصرار هؤلاء التجار، في الكثير من الأحيان، على تحييد الأخلاق والقانون من أجل حسي مزيد من الأرباح. فمن جمهورية الكونغو الديمقراطية وساحل العاج إلى الرارايل وفنزويلا، يرتبط اسم أكبر الشركات التجارية العالمية بقضايا تتعلق بالفساد.

ومع ذلك، فإن أسوأ الأمثلة المتعلقة بسلوك تجار السلع هؤلاء لا تسحب بالضرورة عن الصناعة كلها. "كما أن كل مُنتج هوليوودي ليس بالضرورة هارفي وايسستين Harvey Weinstein، لا يعتمد كل تاجر بضائع على الرشوة"، يقول مارك هانسن Mark Hansen الذي يدير شركة متوسطة الحجم تُشغل في تجارة المعادن.^{٣٣}

لكن الفساد ليس المجال الوحيد الذي ينال من سمعة تجار السلع. فنتيجة النسب الضريبية المخفضة، يدفع الكثير من هؤلاء التجار ضرائب ضئيلة على أرباحهم الضخمة. فخلال العقدین الماضیین، لم تدفع Vitol سوى ١٣% ضريبة على أرباحها التي بلغت ٢٥ مليار دولار.^{٣٤}

وفي عالم يستفيق على واقع التغير المناخي، كان التجارُ بطيئين في إدخال التغيرات على تجارة لا تزال تعتمد بقوة على السلع الملوثة للبيئة. إذ يشكل الفحم أهم مصدرٍ ربحيٍّ لشركة Glencore التي تحتل المركز الأول عالمياً في تصدير هذه السلعة. كما أن غلاسبرغ، الذي بدأ حياته المهنية في تجارة الفحم والذي تبجح أن العالم "شبقٌ للفحم"،^{٣٥} لا يزال من الأنصار المتحمسين لهذه التجارة.^{٣٦} ويبقى النفط والغاز بضاعتين مهمتين بالنسبة إلى التجار الكبار. ولم يدُ لنا أن أحداً من التجار الذين قابلناهم قلقٌ حول هذا الموضوع؛ إذ يقول التجار - ببساطة - إنهم سيستمرون في الاتجار بالوقود الأحفوري ما دام العالم يستهلكه. وعلى الرغم من استهتارهم بتأثير تجارتهم على التغير المناخي، فإن النقاش العام الحاري حول الوقود الأحفوري يمثل تهديداً كبيراً لأعمالهم.

بغض النظر عن المستقبل الذي يتظر تجار السلع، لكنّ هناك شيئاً واحداً لا جدال

فيه: لقد أصبح هؤلاء التجار، خلال ثلاثة أرباع قرن مضت، لاعبين مهمين ومؤثرين في العالم. وقد بقيت أنشطتهم غامضة لوقتٍ طويل، كما أن الأهمية التي يتمتعون بها لم تلقَ الاهتمام الكافي. نأملُ أن يساهم كتابنا هذا في تغيير هذا الواقع القائم.

الفصل الأول

الرواد

ببما كان ثيودور وايزر Theodor Weisser يقترب من الحدود السوفياتية، انتابه شيء من الخوف.

كان السفر من أوروبا الغربية إلى الاتحاد السوفياتي في سنة ١٩٥٤ رحلة شاقة بالنسبة إلى أي شخص، أما بالنسبة إلى وايزر فكان الأمر يتطلب شجاعة خاصة. فعندما كان جندياً في الجيش الألماني، تعرّض للأسر على يد القوات السوفياتية في الحرب العالمية الثانية وسُجن في "الحمة الشرقية".

أما الآن وهو في الأربعينيات من عمره، وذكريات سجنه في معسكر اعتقال سوفياتي لا تزال ماثلة أمامه، فإن هذه ستكون رحلته الأولى إلى روسيا بصفته رجلاً حراً. وفي الدقيقة الأخيرة، وخوفاً من أن يميّزه أحد الذين التقى بهم في الحرب، اشترى قبعة حمراء واعتمرها بطريقة تحفي عينيه.

كان وايزر يتجه إلى أرض محرّمة. فقد كان مسافراً إلى عاصمة الشيوعية في الوقت الذي تهيمن فيه الحرب الباردة على الخطاب العام الغربي. ومنذ الانقلاب المدعوم من الاتحاد السوفياتي في تشيكوسلوفاكيا في سنة ١٩٤٨، تصاعد خوف أوروبا الغربية من الخطر السوفياتي المائل على اعتبارها. كما أن أميركا كانت تعاني من "الدعر الأحمر" الذي أثاره السناتور جوزيف مكارثي Joseph McCarthy من خلال اتهاماته العلنية لبعض الشخصيات الأميركية بالانتماء إلى الشيوعية.

لكن وايزر لم يكن رجلاً جباناً. فقد انطلق من هامبورغ وكله تصميم على شراء النفط، ولن يغادر قبل إتمام الصفقة التي جاء من أجلها. شق طريقه عبر شوارع موسكو العريضة الخاوية إلى أحد الفنادق القليلة التي يُسمح للأجانب بالإقامة فيها ثم انتظر انتباه البيروقراطية الروسية لوجوده.

لم يكن عليه الانتظار طويلاً. فسرعان ما حصل على موعد عشاء مع إيفغيني غوروف Evgeny Gurov، رئيس Soyuznefteexport، الوكالة الحكومية التي تسيطر على التجارة النفطية السوفياتية. كان غوروف منظرًا أيديولوجيًا أدرك قبل غيره إمكانية استخدام النفط سلاحاً إستراتيجياً.^٢ أما وايزر فلم يكن مدفوعاً بالأيديولوجيا بل بالربح. فقد كانت شركته Mabanaft مورّعاً للوقود في ألمانيا الغربية، وكانت تعاني من الحسائر. لذلك كان وايزر بحاجة إلى إيجاد موارد نفطية جديدة يبيعها لربائه، وكان ذلك يعني الذهاب إلى أماكن لا يجروا الكثيرون على دخولها.

لم يبقَ أي سجل يوثق مكان لقاء الرجلين على العشاء أو الطعام الذي تناولاه، ولكن من المؤكد أنه كان لقاءً عريباً؛ واحد من المسؤولين التحاريرين السوفيات الكبار يجلس إلى طاولة واحدة مع سجين حربٍ سابق ويشرب الاثنان نخب تعارفهما تحت أنظار المحابر السوفياتية (KGB).

كانت هناك مرحلة من المفاوضات، لكنّ عناد وايزر سيثمر في نهاية المطاف؛ فقد باعته Soyuznefteexport شحنة واحدة من الديزل ليعيد بيعها في ألمانيا الغربية. لكن روح التاجر الريادية ستكشف عن ثمن باهظ، في البداية على الأقل. فعند عودته إلى ألمانيا، كان استعدادّه للتعامل مع العدو في "الحرب الباردة" يعني رفضه من قبل غالبية الشركات العاملة في الصناعة النفطية. فقد رفضت شركات الشحن التي كان يستخدمها في نقل الوقود في البلاد التعامل معه بذريعة أن زبائنّها الآخرين رفضوا استئجار سفنٍ شحنت سابقاً النفط من الاتحاد السوفياتي.^٣

لكن وايزر، صاحب العلاقات الواسعة الذي يتمتع بوجه عريض وابتسامة تنم عن الرضا، أدرك أنه حقق الهدف الأكبر وراء زيارته إلى موسكو: اختراق "الستارة الحديدية". فقد كانت صفقته الأولى بداية علاقة ستستمر لسنوات طويلة وتجلب له أرباحاً كبيرة. ففي سنة ١٩٥٦، ردّ غوروف الزيارة لوايزر حين وقع معه، في ميونيخ،

عقداً لمدة سنة واحدة لبيع الديزل لشركة Mabanaft. وبعد وقت قصير جداً كان التاجر الألماني يشتري أيضاً النفط الخام من السوفييت.

كانت الصفقات الأولى مع الاتحاد السوفياتي نصراً شخصياً لوايزر، إذ كانت دليلاً على شجاعته وعناده وسحره. لكنها كانت تدلّ أيضاً على الطريقة التي يتغيّر بها العالم وعلى الدور المهمّ المتزايد الذي سيؤدّيه تجار السلع في هذا العالم.

بعد عقودٍ من الركود الاقتصادي والكساد والحرب، كان العالم يدخل حقبة تتميز بالاستقرار والازدهار الاقتصادي. فقد انحسرت ويلات الحرب فاسحة المجال أمام سلام تحرّسه القوة العسكرية الأميركية المتنامية، أو ما عرف باسم "السلام الأمريكي". فبينما كانت الظروف المعيشية في أواسط الأربعينيات تتسم بضبط الأسعار والتقيس، صار بمقدور عدد كبير من العائلات الأميركية والأوروبية واليابانية - مع قدوم الستينيات - اقتناء التلفزيونات والثلاجات والسيارات. فبين ستي ١٩٥٠ و١٩٥٥، كانت نصف العائلات الأميركية تملك أجهزة التلفزيون.^٤

مع انحسار القومية وسياسة الحماية الاقتصادية للمتحتات الوطنية، انفتحت أفنية تجارية جديدة ساهمت في نشوء التجارة الحرة والأسواق العالمية. كان الاقتصاد العالمي ينمو بأسرع نسبة عرفها التاريخ أدت إلى تنامي استهلاك الموارد الطبيعية. وقد عُرفت هذه الحقبة باسم "العصر الذهبي للرأسمالية".^٥ كان وايزر يدرك سلفاً أن هذا العالم الجديد يحمل في طياته فرصاً كبيرة لشركة يحصر عملها في التجارة العالمية - لم يسبق لتاجر بضائع أن رسم على مثل هذا المشهد العالمي.

لكنه لم يكن الوحيد. فحول العالم، كان جيلٌ جديد من تجار السلع يستغل الفرص الناشئة عن الاقتصاد العالمي المزدهر. ففي نيويورك، كان لودفيج جيسلسون - وهو تاجر معادن ماهرٌ وشاتٌ كان قد لحاً إلى الولايات المتحدة هرباً من ألمانيا النازية المعادية للسامية - يمتلك رؤياً مشابهة. وسوف يقود شركته، Philipp Brothers، إلى الصدارة، إذ استولت على أكبر مصارف "وول ستريت" وتمخّضت عن عائلة من الشركات التجارية التي لا تزال تهيمن على أسواق السلع العالمية اليوم.

في ميبسوتا، كان جون ه. مكميلان John H. MacMillan الابن - وهو تاجر حيوب تولّى إدارة شركة عائلته - مصمماً على النهوض بالشركة. وسوف تصبح شركة

العائلة تلك - Cargill - أكبر شركة أميركية خاصة وتجعل من أفراد سلالتها الأشخاص الأكثر ثراءً على سطح الأرض.

كان هؤلاء الرجال الثلاثة الآباء المؤسسين لصناعة تجارة السلع الحديثة. فبيما ركز أسلافهم على الأسواق المحلية الضيقة، نظروا إلى العالم كله بصفته سوقاً واحدة. كان كل شيء للبيع، وكان المشترون في كل مكان. فقبل عقود من انتشار كلمة "العولمة" في المجال الاقتصادي، أسسوا أعمالاً تجارية مبنية على جميع جوانب هذا المفهوم باستثناء الاسم. فمع توسع التجارة العالمية وتحولها إلى جزء مركزي من الاقتصاد الحديث، أدت شركاتهم دوراً رئيساً في هذا التحول وعملت على تشكيله والإفادة منه في الوقت نفسه، بالإضافة إلى تحقيق نموذج تجاري سيحدد شكل صناعة تجارة السلع لعقود قادمة.

في السنوات العشرين التالية، سوف تتحول تجارة السلع من تحارة صغيرة إلى واحدة من أهم الصناعات في الاقتصاد العالمي. وسوف يصبح تجارٌ من أمثال وايزر وجسلسون ومكميلان أساطين النظام الاقتصادي الجديد، جامعين ثروات هائلة ومتزدين على القصور الرئاسية في جميع أنحاء العالم بصفتهم أسياد موارد الأرض الطبيعية.

كانت ثورة لم يتنبه إليها السياسيون والناس عموماً. لم يفهم العالم الدور المركزي الذي يؤديه تجار السلع في التجارة العالمية إلا بعد عقودٍ من النمو الصامت بعيداً من الأصواء. ومع تكشف الحقيقة في السبعينيات من القرن العشرين، كان على أثرى بلدان الأرض الركوع على ركبتيها. فعلى حين غرة، استيقظ صناع السياسة على حقيقة أن تجار السلع - هذه المجموعة التي لم يدركوا وجودها من قبل - قد هيمنوا تماماً على مخزون العالم من الطاقة والمعادن والغذاء.

يعود تاريخ الاتجار بالسلع إلى فجر البشرية، عندما بدأ أوائل البشر المستقرين بشراء وبيع الحجارة والمعادن مقابل الحبوب. وفي حقيقة الأمر، ينظر علماء الأثروبولوجيا إلى الميل المتمثل في "التحميل والمقايضة" - أي المتاجرة - بصفتهما أحد الأنشطة التي ميزت بدايات السلوك الإنساني الحديث.^٦

لكن شركات تجارة السلع الأولى التي تشبه إلى حد ما تجار اليوم لم تظهر إلا

في القرن التاسع عشر. فطوال قرونٍ، كانت مجموعات من التجار المغامرين تجوب العالم بحثاً عن الموارد القيّمة لبيعها في بلدانها؛ فقد حكمت أشهر هذه الشركات وأكثرها نجاحاً - "شركة الهدى الشرقية" - شبه القارة الهندية لعقود طويلة.

ولكن مع قدوم الثورة الصناعية، طرأ تحوّل مهم على تجارة الموارد. إذ إن اختراع السفينة البخارية كان يعني، للمرة الأولى، أن تجارة السلع لم تعد تحت رحمة الرياح. فقد هبطت تكاليف نقل السلع كثيراً، ولم تعد إمكانية النقل مقتصرة على شحن الشاي والتوابل والمعادن الثمينة عبر مسافات طويلة بل امتدت إلى السلع الأقل قيمة مثل الحبوب والمواد الخام. كما أن اختراع "التلغراف" أتاح نوعاً من التواصل العالمي المباشر والسريع. ففي شهر آب/ أغسطس من سنة ١٨٥٨، افتتح أول حط تلغراف عبر المحيط الأطلسي، ما قنّص زمن وصول الرسالة من لندن إلى نيويورك من أسبوعين إلى بضعة دقائق فقط.

مع هذه التطورات التقنية، جاءت أولى شركات تحارة السلع الشطة. فقد سارع التجار إلى شراء وبيع الحردة المعدنية والبقايا التي حلفها العصر الصناعي المزدهر. كما أن تجار الحبوب أخذوا يوردون الأغذية إلى المدن المتنامية المليئة بالعمال الجياع.

ازدهرت تجارة المعادن في القرن التاسع عشر في المدن الصناعية الأوروبية تحت هيمنة ثلاث شركات ألمانية: Aron Hirsh & Sohn و Metallgesellschaft و Beer, Sondheimer & Co. وقد نشأت Philipp Brothers، الشركة التي سيقودها لودفيغ حسلسون فيما بعد، من هذا التقليد الألماني. كان مؤسسها، حوليوس فيليب Julius Philipp، قد بدأ عملياته التجارية من شقته في هامبورغ في سنة ١٩٠١، وفي سنة ١٩٠٩ انتقل شقيقه إلى لندن لتأسيس شركة Philipp Brothers.

أما تحار السلع الزراعية الأوائل فكانوا مبعثرين أكثر، حيث نشأت شركات مختلفة هيمنت على مناطق أو أسواق معينة. وفي المناطق العالمية المنتحة للحبوب، أنشئت شركات الحبوب التجارية لنقل القمح والذرة من المزارع إلى المدن. وكان من بين هذه الشركات، في الولايات المتحدة، شركة Cargill التي تأسست عندما افتتح ابن مهاجر اسكتلندي مخزن الحبوب الأول في سنة ١٨٦٥.

واجهت هذه الصناعة صعوبات كبيرة خلال الحربين العالميتين الأولى والثانية. فقد تداعى إمبراطوريات تجارية كاملة في أوروبا، واضطرت العائلات التي تقف خلفها - ومعظمها يهودية - إلى الهرب أمام رحف الحيتس الناري. ولكن لم تتمكن جميعها من الخروج في الوقت المناسب، فقد ألقي القبض على جوليس فيليب في هولندا وتوفي لاحقاً في سنة ١٩٤٤ في أحد معسكرات الاعتقال في شمال ألمانيا. فتحت نهاية الحرب أفقاً جديداً من الفرص أمام تجار السلع. فقد كانت المدن المدمرة في أوروبا وآسيا بحاجة إلى إعادة إعمار، ومن ثم إلى الفولاذ والإسمنت والحاس. كما أن تجارة الموارد الطبيعية، التي كانت حكرًا على الحكومات في زمن الحرب، بدأت تتحرر ببطء في زمن السلم. وسوف تؤخذ هيمنة الولايات المتحدة على المسرح العالمي بحقبة جديدة من النمو والأسواق المفتوحة.^٦

كان رؤاد تجارة السلع يتمتعون بحلفيات وبيئات متناية تماماً - فقد ولد مكميلان في عائلة ثرية في الوسط العربي الأمريكي، وكان حسلسون ابن صاحب دكان في جنوب ألمانيا، ونشأ وازر في عائلة تنتمي إلى الطبقة الوسطى في هامبورغ. لكن العامل المشترك بينهم كان يتمثل في الميل العريزي نحو العالمية والاستعداد للسفر حول العالم بحثاً عن الفرص الجديدة. فعيد انتهاء الحرب، باثروا في بناء شركاتهم على نطاق عالمي، كما أفادوا من عولمة الاقتصاد وساهموا في تشكيل هذه العولمة في الوقت نفسه.

وقد انطوى ذلك على تشكيل رؤية لا تزال تبتأها شركات السلع التي خففتهم في هذه الصناعة: اذهبوا إلى كل مكان واركوا السياسة - والأحلاق في كثير من الحالات - جاباً. فقد تاجرت هذه الشركات مع البدان الشيوعية والرأسمالية على حد سواء، وكذلك مع التجار المحليين الجشعين والبيروقراطيين الحكوميين أيضاً، لهدف واحد يتمثل في الربح. فكما قال أحد تجار Philipp Brothers الأوائل: "إن أحد أهم الأسس التي تقوم عليها Philipp Brothers هو أن التجارة فوق كل شيء؛ القصايا السياسية ليست تجارة".^٧

من بين هؤلاء الرجال الثلاثة، كان لودفيغ جسلسون التجسيد الأفضل لأسلوب التجار الأوائل في التنقل عبر العالم. كان حسلسون، ذو النظرة الناقدة التي تشي بدكانه

الشرس، قد وصل إلى الولايات المتحدة في سنة ١٩٣٧ هرباً من معاداة السامية التي احتاحت أوروبا. وسرعان ما حصل على عمل في الاتّجار بالخرقة المعدنية في شركة Philipp Brothers في نيويورك. وعلى الرغم من أن الحرب العالمية الثانية وصعت حدّاً لمهنته الجديدة، فإنّ طموحه بقي متوهجاً.

ففي سنة ١٩٤٦، حين كان جسدسون تاجرّاً موقفاً في Philipp Brothers ومصمماً على نقل الشركة إلى مستوى عالمي، انطلق في رحلة حول العالم. استشرّف جسدسون، البالغ من العمر ستاً وثلاثين سنة والمفعم بالشباط، فرصة كبيرة في الخراب الذي حلّفته الحرب. فمضى نيويورك، سافر إلى اليابان والهند ومصر وألمانيا ويوغوسلافيا. كان ذلك قبل سنوات من انتشار الرحلات الجوية التجارية العابرة للقارات، يوم كانت الرحلات متقطعة وطويلة وشاقة.

لكن ذلك لم يكن ليردّ جسدسون. إذ وصفه أحد زملائه بأنه "شرارة Philipp Brothers المتوقدة"، إذ كان يؤمن إيماناً مطلقاً بحتمية الازدهار الاقتصادي القادم. ولذلك فقد شرع في توظيف عشرات التجار الجدد وافتتاح المكاتب حول العالم. برأسه الأصلع، وحيويته المتوقدة، ونظراته الناقبة التي تشعّ من خلف نظارتيه السميكيتين، تمكن جسدسون من زرع الاحترام والولاء في تجاره الشباب. "كنا ننظر إلى جسدسون بصفته أباً للجميع أتاح لنا، نحن الشباب، فرصة كبيرة"، قال ديفيد تيندر David Tandler، الذي نشأ من عبائه ثم انتقل ليدير Philipp Brothers في السبعينيات والثمانينيات من القرن الماضي.^{١٠}

سوف تتحول Philipp Brothers تحت إشراف جسدسون، الذي شرع في إدارة الشركة في سنة ١٩٥٧، من شركة متوسطة الحجم تتاجر بالخرقة والمواد الخام وتتكون من نحو خمسين موظفاً إلى أكبر تاجر للمعادن في العالم. وسوف ينتقل نسج هذه الشركة من جيل تجاري إلى آخر ويخلق عائلة من الشركات التجارية لا تزال ترسم ملامح صناعة السلع العالمية.

وكما فعل وايزر في المجال النفطي، كان جسدسون رائد التجارة المعدنية مع العالم الشيوعي. كانت يوغوسلافيا إحدى جوائره الأولى، حيث سافر إلى هناك أثناء رحلته العالمية في سنة ١٩٤٦. فقد ضمنت Philipp Brothers عقداً مع شركة Jugometal

الحكومية يقضي ببيع كامل إنتاجها المعدني، ما أدى إلى ربط حكومة تيتو الاشتراكية بأميركا الرأسمالية.^{١١} في سنة ١٩٥٠، كانت قيمة الصفقة تساوي ١٥-٢٠ مليون دولار سويسياً - أي أكثر من مبيعات الشركة الكاملة قبل بضع سنوات فقط.^{١٢}

وفي نهاية الخمسينيات، كانت Philipp Brothers تشتري أيضاً السبائك المعدنية من الاتحاد السوفياتي والحديد المصبوب من ألمانيا الشرقية. ففي سنة ١٩٧٣، تبَحّحت في تقريرها السوي أنها كانت تقيم "منذ سنوات طويلة، علاقات تجارية كبيرة مع الاتحاد السوفياتي وبلداد أوروبا الشرقية الأخرى". ونتيجة لذلك، كانت واحدة من الشركات الأميركية العشر الأوائل التي سُمّح لها بتأسيس مكاتب لها في موسكو.^{١٣} وقد زوّدت هذه الشركات التجارية المخزون العسكري الأميركي بالمعادن القادمة من خصومها في الحرب الباردة. وبالنسبة إلى حلسون، لم تكن المدلولات السياسية ذات أهمية؛ كان كل ما يعنيه أنها تجارة رابحة فحسب.

كان جون هـ. مكميلان ينتمي إلى عالم مختلف عن عالم جلسون. كان يكبره بعشر سنوات، وكان قد نشأ في عائلة ثرية من أصول اسكتلندية في الغرب الأوسط. لكنّ الرجيس كانا يتقاسمان شغفاً كبيراً بالأعمال التجارية وحيوية لا تنضب أنهكت كلّ من حاول مجاراتهما.

وُلد مكميلان - المعروف للجميع باسم جون جونور John Junior - في عائلة تجارية. فقد أدار أبوه شركة Cargill قبله، كما أنه تلقى تدريبه في الطابق الذي يحتوي "غرفة تجارة منيابوليس" حيث يتبادل التجارُ التعليمات والأوامر. كان تدريباً قاسياً لكنه ضروري. وفي شركة Cargill لم تكن هناك إهانة أكبر من صفة "رجل أعمال"، عوضاً عن "تاجر".

كان رجلاً أيقاً يتمتع بحنكٍ عريض وشاربٍ مشدّب، وكان يحمل جميع الصفات التي يتميز بها رئيسُ شركة تجارية عائلية. لكن حلف تقسيمته العرب أوسطية كان يقبع رجلُ أعمالٍ يتسم بمواهب خلّاقة. كان "شخصاً قيقاً جداً لا يتوقّف عن الاختراع والإبداع". تبعاً لتوصيف ابنه. "فبالنسبة إلى أبي، كانت الشركة تأتي في المقام الأول، حتى قبل العائلة".^{١٤}

وفي أوائل الخمسينيات، أدرك أن الشركة بحاجة إلى توجّه جديد. فقد كانت

Cargill شركة ضيقة تتركز على السوق الأميركية وتفتقد إلى الحوض في الازدهار الذي تشهده التجارة العالمية. "كلنا متضايقون جداً من البقاء خارج تجارة التصدير الضخمة"، قال مكميلان لموظفيه الكبار.^{١٥}

جزئياً، كان ذلك الخطأ لمصلحة Cargill التي تأسست في واحدة من أكثر المناطق المنتجة للقمح نمواً. فقد تمكنت الشركة من بناء تحارة قوية في نقل القمح والدرّة وفول الصويا من العرب الأوسط إلى المدد المتنامية على الشاطئين الشرقي والعربي. فبينما منافساتها الأوروبية والجنوب أميركية مضطرة للبحث وراء البحار عن تحارة جديدة، لم تكن Cargill بحاجة إلى ذلك.

لكن مكميلان سيغيّر هذا الوضع. فعلى عرار جلسلسون في شركة Philipp Brothers ووايزر في Mabanaft، انطلق في حملته التوسعية عبر العالم. ففي سنة ١٩٥٣، قام بدمج Tradax International، الوحدة التي ستشكل رأس حربه في السوق العالمية. وفي سنة ١٩٥٦، افتتح مكتب Tradax في جنيف كنقطة انطلاق لشركة Cargill للتجارة العالمية. وقد اختيرت المدينة بسبب "شبكة النقل والتواصل الممتازة"، وتقاليدها النغوية المتعددة، و"ضرائبها التجارية المحدودة".^{١٦} وسوف يشكل افتتاح مكتب Tradax بداية شراكة طويلة ومربحة بين سويسرا وتجار السلع الدوليين.

دفعت إستراتيجية مكميلان شركة Cargill - كما حصل مع Philipp Brothers و Mabanaft - إلى تشكيل روابط اقتصادية مع العالم الشيوعي. لكن بينما كان الرؤاؤ الآخرون يستوردون السلع من "الكتلة الشيوعية" إلى الغرب، كانت Cargill تبني روابط في الاتجاه المعاكس. فتصدر الفائض الزراعي الأميركي إلى العالم. بما في ذلك البلدان الواقعة خلف "الستارة الحديدية". وقد شجعت الحكومة الأميركية هذه التجارة من خلال تقديم معونات مالية سخية بهدف دعم المزارعين الذين تعجز السوق المحلية عن استيعاب محاصيلهم الضخمة. إذ مولت واشنطل صادرات بقيمة مليارات الدولارات في سعيها إلى نشر النظام العدائي الأميركي حول العالم. وقد ساهم تجار الحبوب في توريد هذه الموجة من الحبوب الأميركية: ضاعفت Cargill حجم صادراتها من الحبوب الأميركية أربع مرات

بين سنتي ١٩٥٥ و ١٩٦٥.^{١٧}

في البداية، ذهبت صادراتُ الحبوب إلى حلفاء الولايات المتحدة. ولكن سرعان ما أخذت Cargill وتجار الحبوب الآخرون توريد الحبوب إلى "الكتلة الشيوعية". جاءت هنغاريا في المقدمة، واشترت ما قيمته ١٠ ملايين دولار من الحبوب الأميركية في أواخر سنة ١٩٦٣. ثم أرسلت Cargill تحازها إلى موسكو للتفاوض حول صفقة أكبر وصلت إلى ٤٠ مليون دولار من القمح. شكت التجارة الحديدية مع البلدان الشيوعية دفعة كبيرة بالنسبة إلى Cargill؛ ففي سنة ١٩٦٤، أعلنت الشركة عن ثاني أكبر ربح سنوي لها. وقد قالت للمساهمين فيها إن التجارة الروسية كانت "الشرارة الكامنة وراء ذلك".^٨

سبب بيع ما قيمته ملايين الدولارات من القمح الأميركي لغطاً في واشنطن. فقد أضرب عمال الموانئ ورفضوا تحميل السفن التي تنقل الحبوب إلى الاتحاد السوفياتي، كما حثت الاتحادات أعضاءها لمقاطعة Cargill وتجار السلع الآخرين. حتى إن بعض المحامين حاولوا مع توريد هذه السلع، من دون أي حدود.

شكلت هذه الضجة إحدى الدلالات الأولى على الطبيعة السياسية لتجارة السلع والسيطرة التي كان التجار يكتسبونها بصفقتهم رواد التجارة العالمية. ففي سياق تأسيس طرق تجارية جديدة بين الشرق والغرب، كانت Cargill وبعض الشركات الرائدة الأخرى يدفعون بتقارب تجاري بين الولايات المتحدة والاتحاد السوفياتي لم يكن السياسيون مستعدين له. ولكن خلال سنوات قليلة، سوف تبدو الصفقات مع موسكو في ١٩٦٣-١٩٦٤ ممارسة تمهد لسلسلة من صفقات أكبر وانفجارات سياسية أكثر عنفاً.

حققت إستراتيجية Cargill العالمية نجاحاً باهراً. لكن مكميلان، الذي توفي في سنة ١٩٦٠، لن يشهد صعود الشركة إلى قمة التجارة العالمية، ولكن ليس هناك أدنى شك أنه من وضع Cargill على طريق النجاح ذلك. "كان جون مكميلان الابن عبقرياً أسس لتوسع Cargill العالمي"، يقول ديفيد مككيلان، المدير التنفيذي الحالي لشركة Cargill. "فهو الذي خلق الشركة الحديثة".^٩

ثم كان هناك ثيودور وايزر. فإذا كان جيسلون ومكميلان سليلي صناعات المعادن والحبوب التجارية التي ترسخت منذ القرن التاسع عشر، فإن وايزر كان

المغامر المارق الذي اخترع بمفرده نوعاً حديداً من التجارة. كان قد عاد من الأسر في الاتحاد السوفياتي بعد هزيمة ألمانيا النازية ليكتشف أن عمله القديم في إحدى الشركات النفطية لم يعد موجوداً. لكنه لم يحتاج إلى أكثر من ذلك ليتبع حلمه في تأسيس عمله الخاص.

لكي يُقْلَع وايزر في عمله، اشترى شركة خامنة تحمل اسم Marquard & Bahls مقابل ٧٠,٠٠٠ مارك ألماني (أي ما يعادل نحو ١٠٠,٠٠٠ دولار اليوم)، وذلك من أجل رخصة الاستيراد والتصدير التي تملكها، وهو شيء قيّم في بلد كان لا يزال تحت الاحتلال الأجنبي. وفي الخمسينيات، عندما سافر وايزر إلى موسكو، كانت الشركة معروفة جيداً في السوق البدائية للمنتجات المتقنة بعوانها التفرافي Mabanaft. وهو اختزال لاسمها التجاري: Marquard & Bahls Naftaproducts.

لكن وايزر لم يكتفِ بزيادة طريق تجارية جديدة؛ فقد ساهم في إنشاء صناعة جديدة لم تكن موجودة من قبل. فعندما انطلق وايزر إلى موسكو في سنة ١٩٥٤، لم تكن هناك تجارة نفطية عالمية حقيقية، إذ كان الأمر يقتصر على بضعة شركات كبيرة تتحكم بالسوق تحكماً كاملاً. كانت التجارة النفطية قد ازدهرت لوقت قصير في القرن التاسع عشر بعد اكتشاف النفط في أميركا في تيتوسفيل، بنسلفانيا، في سنة ١٨٥٩. لكن هذه التجارة سرعان ما جفّت عندما اشترى جون روكفلر John Rockefeller حقوق السيطرة على محطات تكرير النفط في أميركا لمصلحة شركته Standard Oil Trust. وبوجود شارب وحيد في البلاد، لم تكن هناك أي منافسة، وبذلك لم يكن هناك سوق. كان روكفلر هو من يقرر سعر النفط.

أغلقت الحكومة الأميركية Standard Oil في سنة ١٩١١، لكن سوق النفط بقيت تحت هيمنة عدد قليل من الشركات النفطية التي دُمجت شاقولياً لتشمل آبار النفط ومحطات التكرير ومافد بيع التجزئة. وفي الخمسينيات من القرن العشرين، كانت سوق النفط تحت هيمنة سبع شركات ضخمة. وقد عُرفت هذه الشركات باسم "الأخوات السبع" - وهي أسلاف الشركات المعروفة اليوم بأسماء ExxonMobil و Royal Dutch Shell و Chevron و BP. كان بعض هذه الشركات سليل Standard Oil، إذ تأسست بُعيد إعلانها. كان النفط الخام يُباع مقابل "أسعار مُدرّجة" يحددها

أصحاب محطات التكرير في كل منطقة، وهو تقليد كان رو كفلر قد أسسه من قبل. ولم تكن هناك أي تجارة عالمية خارج نطاق هذه الشركات الكبيرة القليلة.

في بدايات سوق النفط العالمية، تجنبت "الأخوات السبع" التعامل مع تجار مستقلين من أمثال وايزر خوفاً من أي تهديد محتمل لسيطرتها على السوق. ولذلك فإن أي محاولة لزعزعة هيمنتها على السوق كانت تستدعي الإبداع وروح المغامرة - وقد كان وايزر الرحل الماسب لهذه المهمة. فقد ولّد وايزر، المعروف لأصدقائه باسم ثيو Theo، مغامراً ميالاً إلى الأسفار البعيدة لا يتردد في الانطلاق في رحلات عمل قد تمتد لأسابيع أو أشهر إلى مناطق مجهولة من العالم.

كان يسافر في الدرجة الأولى ويحجز صفّاً كاملاً من المقاعد يكفي لحقائه المليئة بالأعمال الورقية التي كان يحملها معه إلى جميع الأماكن التي يذهب إليها.^{٢١} ففي سنة ١٩٥١، انطلق في رحلة عبر أفريقيا استغرقت ثلاثة أشهر في وقت كانت فيه القارة على شفا تحولات حدرية، حيث كانت المستعمرات الفرنسية والبلجيكية والبريطانية على وشك الاستقلال. ومن طنجة وكازابلانكا، سافر إلى داكار، ومن ثم إلى إليزابيثفيل Elizabethville وليوبولدفيل Leopoldville (التيين تحملان الآن اسمي لوبومباشي وكنشاسا) في الكونغو البلجيكية. وفي كل مكان يذهب إليه، كان يفاوض لعقد صفقات تنص على توريد Mabanaft للنفط إلى القارة الأفريقية.

عندما عقد وايزر صفقاته مع موسكو، أصبح أول تاجر مستقل يراوغ نادي الشركات النفطية المهيمنة ويتاجر بالنفط الخام خارج دائرة سيطرتها. وقد عاقبته هذه الشركات على وقاحته ورفضت التعامل معه فور عودته من الاتحاد السوفيتي. وقد كان قلقها هذا مبرراً. إذ إن صفقات وايزر التجارية لم تكن فقط مؤشراً على صعود تجار النفط العالميين، بل أيضاً على بداية زيادة كبيرة في صادرات النفط السوفيتية. وفي سنة ١٩٥٤، عندما سافر مدير Mabanaft إلى موسكو للمرة الأولى، كان الإنتاج النفطي السوفيتي ضئيلاً نسبياً وكان استهلاك معظمه يتم داخل "الكتلة الشيوعية".^{٢٢} وعلى الرغم من أنه كان خارج هيمنة "الأخوات السبع"، فإنه لم يؤثر على الامبراطوريات التي تملكها.

لكن خط التصدير الذي ساهم وايزر في فتحه سيلقي بظلاله الثقيلة على سوق النفط

العالمية بعد وقت وحيز. فحتى الخمسينيات، كان النفط السوفياتي يأتي بمعظمه من باكو على بحر قزوين الذي بدأ استغلال ثرواته منذ القرن التاسع عشر. لكن الجيولوجيين بدؤوا تطوير مخازن جديدة في حوض الفولغا-أورال، مما أدى إلى مضاعفة النفط السوفيتي بين سنتي ١٩٥٥ و ١٩٦٠.^{٢٣} ونتيجة لذلك، أزاح الاتحاد السوفياتي فنزويلا من المركز الذي تحتله ليصبح ثاني أكبر منتج نفطي في العالم بعد الولايات المتحدة.

ترافقت هذه الهبة الجيولوجية مع تغيير في الرياح السياسية في موسكو، حيث طالب القائد السوفياتي نيكيتا خروتشوف Nikita Khrushchev بزيادة في التجارة الخارجية. لذلك نشطت الشركات التجارية السوفياتية، مثل Soyuznefteexport. كما أن الصادرات السوفياتية من النفط الخام والمنتجات البترولية المكررة إلى ما يسمى "العالم الحر" ارتفعت من ١١٦,٠٠٠ برميل في اليوم في سنة ١٩٥٥ إلى نحو مليون برميل في اليوم في سنة ١٩٦٥.^{٢٤} وأصبحت حملة تصدير النفط أكثر دليل ساطع على ما بدأ الدبلوماسيون الغربيون بتسميته "الهجمة الاقتصادية السوفياتية".

بصمتٍ وبعيداً من الضجيج والأضواء، كان تجار السلع يساهمون في تغيير النظام الاقتصادي العالمي. كانوا يؤسسون روابط تجارية بين الأسواق الغربية والموردين الذين كانوا سابقاً محجوبين خف "الستارة الحديدية"، ومن خلال ذلك كانوا يساهمون أيضاً في تفكيك احتكار الشركات القليلة التي تهيمن على العديد من الأسواق. وخلال بضع سنوات، سوف تطل هذه التطورات العالم بأسره.

لكن أهمية وايزر وجلسون ومكميلاد لم تكن تكمن في تأثيرهم الاقتصادي فقط. فقد خلقوا نموذجاً لتجارة السلع لا يزال قائماً حتى اليوم.

بينما كان التجار السابقون يركزون على مواقع أو أسواق معينة، كانت Mabanaft و Philipp Brothers و Cargill تهدف إلى الهيمنة العالمية على السلع التي تتاجر بها. فقبل الحرب العالمية الثانية، ركّز تجار المعادن من أمثال Philipp Brothers على صفقات تمكّنهم من شراء كمية من المعادن كانوا قد اتفقوا على بيعها لاحقاً. إذ يمكن لساحة خردة أو تستدعي الشركة وتعرض بيعها بضع مئات من أطنان الخردة

المعدنية، ومن ثم ترسل برقية إلى التجار. وإن وُجد تاجر مستعد للشراء بسعر يومٍ ربحاً لشركة Philipp Brothers، فإن الشركة توافق على صفقة لشراء المعدن وبيعه في الوقت نفسه.^{٢٥} كما كان هناك نوع آخر من التجارة ينطوي على البيع نيابة عن أحد المتحمسين لقاء مبلغ معين لكل طن. كان هذا نوعاً من التجارة الآمنة والواضحة، لكنه لم يكن ليحقق أي أرباح كبيرة.

لكن طموح Philipp Brothers تنامي تحت إدارة جيسلسون. فقد شرعت الشركة في الاتجار على نطاقٍ أوسع ومدى زمني أطول. كما بدأت التفاوض حول صفقات طويلة الأمد للشراء من المتحمسين مقابل قروضٍ في غالب الأحيان. وصارت الشركة الآن تمتلك شبكة عالمية من صفقات التوريد - أي "صندوقاً تجارياً" - يمكن أن تعود بأرباح كبيرة في حال أدى انزياح الأسواق إلى ارتفاع أو انخفاض كبير في الأسعار. "يحب أن يكون لديك دائماً شيءٍ تبيعه"، قال إيرست فرانك Ernst Frank، اختصاصي النحاس والرصاص والزنك في الشركة. "كن نشطاً على الدوام، وفي حال حصول أي نقصٍ حقيقي يمكنك أن تجني أرباحاً كبيرة إن كانت لديك سلعة تبيعها".^{٢٦}

كانت التجارة الضخمة تتطلب عقوداً ضخمة طويلة الأمد، وكان ذلك يستدعي مجموعة كبيرة من موردي السلع ومستهلكيها. حرص الرواد على إنشاء شبكة من العلاقات وكانوا يمضون أوقاتاً طويلة وينفقون أموالاً طائلة للحصول على العقود التجارية. وقد أصبح هذا التركيز على العلاقات الشخصية نوعاً من الهوس في هذه الصناعة، ما منح بعض الشركات التجارية نفحةً من السحر القديم الذي حافظت عليه حتى بعد أن حلَّ البريد الإلكتروني ومؤتمرات الفيديو مكان اللقاءات الشخصية بصفتها الشكل الأساسي للتواصل التجاري. ففي شركة المعادن التجارية Transamine، على سبيل المثال، لا يزالون يؤكدون أن التاجر يجازف بخسارة وظيفته إذا دعا واحداً من المعارف التجاريين إلى غداءٍ سيئ أكثر من خسارته لمبلغ من المال في إحدى الصفقات التجارية.^{٢٧}

كان التواصل وبناء العلاقات يحتل أهمية خاصة في حقل التجارة النفطية الناشئ، فكانت مجموعة صغيرة من المسؤولين الحكوميين تقرر كيفية بيع كميات ضخمة من

مصادر بلادها النفطية. وقد كان وايزر مفطوراً على بناء العلاقات، فملك المهارات والسمات التي تمكنه من مصادقة أي شخص كان. ففي كل سنة كان ينظم حفلة باذخة لجميع معارفه التحاريين في فندق St. Moritz في "ستترال بارك" في نيويورك، حيث يقدم الشمبانيا ومجموعة كبيرة من الأطعمة المتنوعة الفاخرة. كان قد أسس علاقة مع عوروف من شركة Soyuznefteexport، لكنه لم يكتفِ بعلاقاته مع العالم الشيوعي. ففي بطرسبورغ، أثار إعجاب المديرين التنفيذيين الصارمين لشركة Gulf Oil. وفي تكساس، وقع عقداً مع Hunt Oil التي تملكها عائلة هنت الثرية. وفي الشرق الأوسط، كان مقرباً جداً من أقوى المشايخ والمسؤولين النفطيين، بما في ذلك الشيخ أحمد زكي اليماني، وزير النفط السعودي، الذي عدّه صديقاً شخصياً.

كان أذكي التجار يدجؤون إلى تأسيس مثل هذه العلاقات الدولية بهدف الاطلاع على وضع الاقتصاد العالمي. إذ لم يكتفوا بالاعتماد على التجار الذين يملؤون مكاتبهم في جميع أصقاع العالم، بل استثمروا في أنظمة التواصل لضمان وصول المعلومات الضرورية إلى شركاتهم كلها. "ربما يكون نظامنا المعلوماتي الأكثر تعقيداً في العالم، باستثناء وزارة الدفاع، ووكالة الاستخبارات المركزية"، قال أحد المديرين التنفيذيين في شركة Philipp Brothers في سنة ١٩٨١ متبجحاً.^{٢٨} وقد أفرزت هذه الشبكة المعقدة من معلومات السوق ثقافة سرية في محاولة التجار لحماية معلوماتهم ورؤؤهم. أنشئت شبكات التجار الاستخباراتية أهميتها الكبيرة عر تمكينهم من المراهات المحسوبة والمدروسة في السوق. فحلال "أزمة السويس" في سنة ١٩٥٦ - عندما دخلت القوات الإسرائيلية والفرنسية والبريطانية إلى مصر - راهس تجار Cargill في حنيف على ارتفاع أحور الشحن. ثم أدت الأزمة إلى إغلاق "قناة السويس"، ما أرغم السفن على اتاع حط أطول حول أفريقيا وأدى - بذلك - إلى ارتفاع تكاليف الشحن. وهكذا أفادت Cargill من هذا المزيج من الرؤى السياسية والاقتصادية.^{٢٩} كان ذلك استلهاماً دقيقاً للإستراتيجية التي طلع بها الرواد الأوائل: تأسيس ملف كبير من العقود، ثم استخلاص المعلومات من معارفك في الحقل التجاري، ثم استغلال هذه المعلومات لجبي الأرباح في صفقاتك التجارية.

ولكن ربما تكون علاقة الرواد بموظفيهم أكثر أهمية من هذا النموذج التجاري

الذي عملوا على تأسيسه. فقد نقل الرواد إلى حلفهم ثقافة تجارية لا يزال تأثيرها كبيراً على التجار حتى اليوم. فبيما كانت الشركات التجارية الأولى تتمتع بأصول مختلفة وأساليب متباينة، كان هؤلاء كانوا يشتركون في تركيزهم على العمل الدؤوب والولاء والشراكة.

كان الموظفون الصغار يخضعون لتدريبات قاسية. ففي شركة Philipp Brothers، كان الموظف الشاب يبدأ حياته المهنية بإنحار مهمات الشركة الوضيعة متنقلاً من قسم إلى آخر إلى أن يقتنع مديره باستيعابه لأساسيات العمل وولائه المطلق للشركة التي يعمل فيها. روى مدل بيرنبرغ Mendel Bernberg - الذي عمل متدرباً في شركة حوليوس فيليب في سنة ١٩١٩ عندما كان في الخامسة عشرة من العمر - أن يوم العمل العادي كان يبدأ في الساعة الثامنة صباحاً، حيث يفتح البريد ويسقه، وينتهي في الساعة العاشرة مساءً بعد تحضير البريد والرقيات ونقلها إلى مكتب البريد.

لم يتغير الكثير بعد عقود عدة. فقد قال فيليكس بوزن Felix Posen - الذي التحق شركة Philipp Brothers في أواسط الخمسينيات ليصبح لاحقاً أحد المسؤولين التنفيذيين الكبار في شركة Marc Rich & Co - إنه بدأ عمله أيضاً في غرفة البريد حيث كان يشق ويفك شيفرات الرسائل قبل إرسالها عن طريق التلغرام. وقد قال بوزن: "إن لم تكن مستعداً للعمل بكامل طاقتك، عليك ألا تعمل في Philipp Brothers".^{٢٠}

خضعت لهذه التدريبات أجيالاً من التجار الصغار الذين تعلموا منها الصبر والعزيمة والدقة في العمل والتواضع، بالإضافة إلى أساسيات تحارة السع. وقد صار كثير منهم أهم تجار بضائع في العالم - كان من بينهم مارك ريتش الذي بدأ متدرباً في نيويورك سنة ١٩٥٤.

حلقت سواث التدريب الطويلة إحساساً بالولاء في هذه الشركات التحارية. فقد كان وايزر ينظر إلى موظفيه كعائلة، وكان يصفح عن أخطائهم ومواطن ضعفهم. لكن التحربة المشتركة لم تكن العامل الوحيد الذي ساهم في تعاقد تحار Philipp Brothers وتأحييمهم. فبالإضافة إلى ذلك، كانت هناك المصلحة المالية. ففي سنة ١٩٥٦، وزعت الشركة الأسهم على نحو أريعين من موظفيها، ما جعل بعضهم من أصحاب الملايين. وقد أصبحت هذه السية التشاركية، التي تضم عشرات مالكي الأسهم ممن يقودون

الشركة بشكل جماعي، نموذجاً للشركات التجارية اللاحقة. فكانت تربط كبار تجار الشركة بعضهم ببعض وتحفزهم على تكريس قدراتهم وطاقاتهم للشركة التي يعملون فيها. "نحن نتعاطى مع موظفينا بصفتهم أفراداً ينتمون إلى عائلة واحدة"، قال جيسلسون في سنة ١٩٨١. "نعمل دوماً كفريق، من دون أن يفرض أحد إرادته الشخصية. لطالما كانت هذه نقطة القوة التي تميز المظلمة".^{٣١}

كان نموذجاً تجارياً فعالاً. وفي سبعينيات القرن العشرين، أصبح تجار السلع شركاء فاعلين في النظام الاقتصادي الجديد. إذ ارتفعت أرباح Cargill من رهاء مليون دولار في سنة ١٩٤٠ إلى ٢٤ مليون دولار في سنة ١٩٧٠.^{٣٢} وكانت Philipp Brothers، التي حققت ربحاً لا يتجاوز ٥٥٠,٠٠٠ دولار في سنة ١٩٤٧،^{٣٣} تحي أرباحاً تصل إلى ٣٨,٧ ملايين دولار في سنة ١٩٧٠.^{٣٤} ولم يكتفِ التجار باستغلال الزيادة في التدفقات التجارية العالمية، بل ساهموا في تسهيلها من خلال تنظيم عمليات الشحن والتمويل وربط المشتريين بالبائعين عبر العالم.

وعلى الرغم من صعود تحار السلع وتزايد أرباحهم، فإن العالم لم ينته لسلطتهم المتزايدة. ففي نهاية المطاف، كان توريد السلع وفيراً لسنوات طويلة وكانت الأسعار منخفضة. ولم يلاحظ الكثيرون أن مجموعة قليلة من التجار قد اكتسبت أهمية كبيرة في عملية تدفق الموارد الطبيعية حول العالم الذي أصبح يحتل دوراً مركزياً في الازدهار العالمي. لكنهم سرعان ما سيستغيقون من تواطنهم هذا مع الارتفاع الكبير في أسعار السلع الضرورية في السبعينيات. وقد تمثلت الصدمة الأولى في السوق في واحدة من أكثر السلع أهمية: الحبوب.

في صيف سنة ١٩٧٢، كانت Cargill في أفضل حالاتها. فقد حققت - تحت إدارة إروين كيلم Erwin Kelm، صنيعة حو هـ. مكميلان الابن - مبيعات وصلت إلى ٥ مليار دولار وأصبحت أكبر شركة تجارية زراعية في العالم. كما نجحت في تهميش الانتقادات الموجهة إلى علاقاتها خلف "الستارة الحديدية" أيما نجاح. لم تكن السنوات القليلة الأخيرة سهلة؛ إذ تعرّضت الشركة لمحاربة ضارية في السوق وكانت لا تكاد تعطي بمقاتتها في نهاية الستينيات. لكن كيلم، المؤمن برؤية Cargill في التوسع العالمي، تمكن من توجيه دفعة الشركة في هذه الطريق الوعرة مع المحافظة

على شهيتها المفتوحة إلى الأسواق العالمية.

وهكذا، عندما وصل نيكولا ييلوسوف Nicolai Belousov - رئيس Exportkhleb، الوكالة الحكومية السوفياتية المسؤولة عن تجارة الحبوب - إلى نيويورك في صيف سنة ١٩٧٢، لم تتردد Cargill في التعامل معه. ففي اجتماع عُقد في فندق Hilton مع وولتر "بارني" سوندرز Walter "Barney" Saunders، مسؤول تجارة الحبوب في شركة Cargill، تفاوض ييلوسوف حول صفقة لشراء مليوني طن من الحبوب الأميركية خلال السنة التالية. وقد بدت في ذلك الوقت صفقة جيدة من جميع الجوانب.^{٢٥}

لكن كان هناك صدمة تنتظر Cargill. فربما كان ييلوسوف - وهو رجل أشيب، طويل ونحيل، يتكلم الإنجليزية بطلاقة - قد وُلد ونشأ في النظام الشيوعي، لكنه كان يضاهي خصومه الأميركيين حين يتعلق الأمر بالتجارة. فعندما وصل إلى نيويورك، لم يتصل بشركة Cargill فقط، بل بجميع منافسيها أيضاً.

تأهت جميع الشركات التجارية. فقد طار المديرون التنفيذيون لمنافسي Cargill إلى نيويورك على الفور من أماكن بعيدة كباريس وبوينس آيرس. وقد تذكر عددٌ منهم المبيعات التي تمت بين ستي ١٩٦٣ و١٩٦٤، عندما اشترى الاتحاد السوفياتي حبوباً بقيمة ٤٠ مليون دولار من Cargill. لكن موسكو كانت تهدف إلى أكثر من ذلك في هذه المرة؛ إذ كان موظفٌ بيروقراطي سوفياتي على وشك أن يعقد أكبر صفقة في تاريخ التجارة الزراعية.

تفاوض ييلوسوف مع جميع تجار الحبوب الكبار، واحداً تلو الآخر. وقبل التفائه بمندوبي شركة Cargill، كان قد التقى ميشيل فريبورغ Michel Fribourg، رئيس ومالك شركة Continental Grain وعقد معه صفقة لشراء القمح الأميركي وسلع أخرى بقيمة ٤٦٠ مليون دولار - وهي واحدة من أكبر صفقات السلع التجارية حتى ذلك الوقت. ثم التقى لاحقاً مع ممثلي شركات Louis Dreyfus وBunge وCook Industries وAndre & Cie. اشترى ييلوسوف من الجميع. وكانت كل شركة تجارية تعتقد أنها الوحيدة التي تمكنت من عقد صفقة كبيرة مع الروس، من دون أن تعرف أي شيء عن كمية المبيعات الأخرى.

عندما تكشف الكميات التي اشتراها ييلوسوف، أدرك التجار أن الحبوب

الأميركية غير كافية لتنفيذ هذه الصفقات. فقد كان مجموع ما اشتراه بيلوسوف من تجار الحبوب - بسبب خوفه من حطر المجاعة الذي يهدد بلاده بعد انهيار المحاصيل السوفياتية - نحو ٢٠ مليون طن من الحبوب والبدور الزيتية. كان حجم مشتريات القمح ضخماً: ١١,٨ مليون طن - أي ما يعادل نحو ٣٠% من محصول القمح الأمريكي. وعندما استيقظت السوق على هذه المبيعات، بدا جلياً أن الولايات المتحدة لا تملك القدر الكافي من الحبوب لتلبية حاجاتها الاستهلاكية المحلية، وطلبات المستوردين التقليديين، والكميات الإضافية التي اشتراها الاتحاد السوفياتي. حلقت أسعار القمح والذرة وفول الصويا، ما أدى إلى موجة من التضخم الغذائي لم يعرفها الأميركيون منذ زمن بعيد. ففي ٣ تموز/ يوليو، قل أن يتحدث الروس إلى Continental، وصلت أسعار القمح إلى ١,٤٤ دولار للمكيال الواحد، وخلال عشرة أسابيع ارتفعت الأسعار ٦٠%. لكن الأسوأ لم يأت بعد؛ ففي السنة التي تلت الصفقة السوفياتية، ارتفعت أسعار القمح ثلاثة أضعاف. ورافق ذلك مع ارتفاع في أسعار الذرة وفول الصويا. ومع ارتفاع أسعار الحبوب، ارتفعت أسعار اللحم أيضاً.^{٣٧} عمت موجة كبيرة من السخوط في صفوف الشعب الأميركي. وقد عرفت هذه المرحلة لاحقاً باسم "سرقة الحبوب الكبيرة".

حاولت Cargill، في ردّها على هذا الغضب الشعبي، أن توضح أنها لم تحقق أي أرباح من تجويع المواطنين الأميركيين. وللمرة الأولى في تاريخها الذي يمتد إلى ١٠٧ سنوات، كشفت الشركة عن معلومات تتعلق بعملها التجاري. كما كلفت مراجعي حساباتها بإعداد تقرير يبين الحسارة التي تكبدتها جراء المبيعات السوفياتية. كان صحيحاً أن بيلوسوف قد حدّج تجار الحبوب الغربيين. ارتدّت السرية التي تعشقها هذه الصناعة عليها. فقد تكتّمت الشركات على العقود التي أبرمتها، ثم دفعت الثمن عندما أدركت أنها لم تكن الوحيدة التي انخرطت في هذه الصفقات. باعت الشركات التجارية حبوباً لم تكن بحوزتها بعد، على أمل شرائها من السوق المفتوحة فيما بعد. ولذلك، عندما حاولت جميعها شراء الحبوب في الوقت نفسه، قفزت الأسعار. أخبرت Cargill الكونغرس أنها حسرت ٦٦١,٠٠٠ دولار في صفقتها السوفياتية.^{٣٨}

ولكن في حقيقة الأمر، كانت تلك الحسارات تخبي وراءها حقبة ذهبية. فقد أخفت Cargill عن الكونغرس أنها جنت الملايين من المضاربات في السوق التجارية. إذ أعلنت Cargill عن ربح صاف وصل إلى ١٠٧,٨ مليون دولار خلال سنتها المالية ١٩٧٢-١٩٧٣،^{٣٩} محققة زيادة تصل إلى ١٧٠% عن السنة السابقة. "كانت سنة الأرباح القياسية، والمبيعات القياسية، والكميات القياسية، والهوامش القياسية، والمشكلات القياسية، والتكاليف القياسية، والازدحام المروري القياسي، والأسعار والسيطرة القياسية، وحبوب الأسبيرين القياسية، والكثير من الأعمال القياسية التي قام بها عددٌ قياسي من الأشخاص"، قال أحد مديري Cargill التنفيذيين.^{٤٠}

هاك نسبة كبيرة من الأرباح لم تأت من التجارة التقليدية المتمثلة في شراء الحبوب الفعلية من المزارعين وبيعها للمستهلكين، بل من المضاربات الصرفة. فقد كانت معظم مراهنات Cargill على السوق تتحدد من قبل Tradax في سويسرا. إذ نادراً ما كان التجار العاملون في مقرّ Cargill بالقرب من منيابوليس يراهمون على حركة أسعار الحبوب، المعروفة في اللغة التجارية باسم "السعر الثابت". لكن الأمر كان مختلفاً في Tradax. فبعد أن أدرك التجار العاملون في Tradax أن المبيعات السوفياتية ستؤدي إلى نقص في القمح، راهنوا على ارتفاع الأسعار. "راهنّا على أسعار ثابتة أعلى وغامرنا بطريقة استثنائية"، قالت Tradax. وبالتأكيد، أثمرت مراهناتهم؛ إذ سجلت Tradax أرباحاً وصلت إلى ٦٠,١٧ مليون دولار في سنة ١٩٧٢^{٤١} - أي أكثر من أرباح الشركات العملاقة الأميركية مثل Boeing أو Colgate-Palmolive في السنة نفسها.^{٤٢}

كان بيع كمية كبيرة من القمح تصل قيمتها إلى نحو ١ مليار دولار إلى أكبر خصم جيوسياسي لأميركا تحت أنظار حكومة الولايات المتحدة تعبيراً عن السلطة المتركمة في أيدي تجار السلع. فمع تحوّل الولايات المتحدة إلى أكبر مورّد للقمح في العالم في العقد الذي تلا الحرب العالمية الثانية، كانت الشركات التجارية تمسك بناصية حركة الصادرات الأميركية وتؤدّي دورها بوصفها سفراء لحبوب الأميركية حول العالم. ولكن على النقيض من السفراء الحقيقيين، لم يكن التجار موظفين لدى حكومة الولايات المتحدة. فلم تكن الحكومة قادرة على تنظيم وضبط هؤلاء التجار، كما أنها لم تكن تعرف شيئاً عن تلك المبيعات إلا بعد حصولها. وبفضل أرصدة التصدير

الدائنة السحبة، فقد تم تمويل المشتريات السوفياتية التي تمت بأسعار رهيدة بمبلغ يصل إلى ٣٠٠ مليون دولار من دافعي الضرائب الأميركيين.^{٤٣} وقد حادت ردة الفعل الشعبية فورية وقاسية: "صفقة الجيوب السوفياتية ترتقي إلى مستوى الانقلاب"، كما جاء في أحد العناوين الرئيسة في الصفحة الأولى من صحيفة *New York Times*، أيلول/سبتمبر ١٩٧٢.^{٤٤}

ساعدت الصفقات التي أبرمها ييلوسوف في فنادق نيويورك العالم على التنته للسلطة المتراكمة في أيدي تجار السع. فبعد عقدين من الازدهار العالمي، استهلك العالم كمية ضخمة وغير مسبقة من الموارد الطبيعية. كما أصبح يعتمد أكثر من ذي قبل على الاتجار العالمي بهذه الموارد. وقد عني ذلك أن العالم صار يعتمد على عدد قليل من الرجال - أي الرواد التجاريين - أسسوا صاعتههم حول تدفق هذه السلع: وايزر، وجلسون، ومكميلان، وآخرين.

لكن الهجمة المباغتة التي شنها الاتحاد السوفياتي على مخازن الجيوب الأميركية كانت مجرد تمهيد لما سيأتي لاحقاً. فبعد وقت قصير، سوف تصربُ الفوصى التي عصفت بسوق الجيوب أهم سلعة بالنسبة إلى الاقتصاد في القرن العشرين - أي المورد الذي انتزعه ثيودور وايزر من الاتحاد السوفياتي قبل عقدين من الزمن: النفط.

الفصل الثاني

عرّاب النفط

مكتبة

t me/soramnqraa

في ٢٥ نيسان/ أبريل من سنة ١٩٦٨، وصلت "إحاطة الرئيس اليومية" إلى مكتب ليندون ب. جونسون Lyndon B. Johnson مباشرة من "وكالة الاستخبارات المركزية". وتعدّ هذه الوثيقة السرية للغاية حلاصة موجزة لأخبار العالم، وهي نسخة "وكالة الاستخبارات المركزية" عن مجلة *Reader's Digest*.

في هذه المرة، وبعد تقديم آخر الأخبار عن الحرب في فيتنام، والاتحاد السوفياتي، وتطوير الصواريخ الباليستية في الصين، تُبّئ الرئيس إلى فقرة حول الأهمية الجيوسياسية للنفط التي يعتقد الحواسيس الأمير كيون الكبار أنها جديرة باهتمامه.

"إسرائيل على وشك المباشرة في العمل على إنشاء خط أنابيب نفطي ٤٢ إنشاً يحاذي قناة السويس"، بهذه الجملة بدأت الإحاطة المقدمة للرئيس. وتصمّنت حارطة تبين مسارَ خط الأنابيب من "إيلات"، الميناء الإسرائيلي الواقع على البحر الأحمر، شمالاً عبر البلاد وإلى "أشكيلون" على شاطئ البحر الأبيض المتوسط (انظر الحارطة رقم ٢ في الملاحق). كان بناء خط الأنابيب يدلّل على تحالف في مجال النفط والفولاذ بين إسرائيل وبلد سيصبح لاحقاً عدوها الدود، كما قالت "وكالة الاستخبارات المركزية": "تشكّل إيران المصدر الوحيد المحتمل لكميات النفط الكبيرة التي ستمر عبر الحط".

كان إنشاء خط الأنابيب واهتمام "وكالة الاستخبارات المركزية" به دليلاً على دور

النفط المتنامي في الاقتصاد العالمي، واعتماده على سياسة الشرق الأوسط المسعورة. وكان هذا مصدر قلقٍ متزايد بالنسبة إلى الحكومة الأميركية. فمع نهاية الستينيات وبداية السبعينيات من القرن العشرين، كان هناك عالمٌ أكثر ثراءً بحاجة إلى كميات أكبر من النفط. فقد تضاعف استهلاكُ النفط ثلاث مرات في الولايات المتحدة بين عامي ١٩٤٨ و ١٩٧٢، وهي زيادة غير مسبوقه، إلا في حال مقارنتها بما كان يحدث في أماكن أخرى. كما تضاعف الطلبُ على النفط في أوروبا الغربية خمس عشرة مرة خلال المدة نفسها، وأكثر من مئة مرة في اليابان.^١

في الوقت نفسه، بدأت قضية "الأخوات الثلاث" على السوق تتراخى كثيراً. إذ إن سلسلة الأحداث التي بدأت بزيارة وايزر إلى الاتحاد السوفياتي في سنة ١٩٥٤ قد سهّلت على البلدان الغنية بالنفط بيع منتجاتها الخام خارج شبكة الشركات الغربية الكبيرة. فقد بدأت السوق بالانفتاح، وكانت موسكو تباع نفطها بأسعارٍ أدنى من "الأسعار المدرجة" من قبل "الأخوات السبع".

وصل تآكلُ سلطة الشركات العربية الاحتكارية إلى مفصلٍ حاسمٍ في شهر آب/أغسطس من سنة ١٩٦٠. فمع تهديد النفط السوفياتي لاهتمامهم على السوق، قرر المديرون التنفيذيون في شركة Standard Oil في نيوجيرسي (سلف شركة ExxonMobil) تخفيضَ سعرهم الشرق أوسطي المدرج بسببة ٧%، دون التشاور مع حكومات البلدان المنتجة. احتاح الشيوخ. وسرعان ما شرعت البلدان المنتجة للنفط، التي شعرت بالاستياء لانخفاض مداخيلها والغضب لغياب التشاور معها حول خفض الأسعار، بالتكتل والتخطيط الجماعي. وبعد شهر فقط، التقى وزراء النفط الممثلة العربية السعودية وفنزويلا وإيران والعراق والكويت في بغداد. وبعد أربعة أيام من المناقشات أعلنوا، في ١٤ أيلول/سبتمبر ١٩٦٠، ولادة "منظمة الدول المصدرة للنفط" أو OPEC.

شكّلت تلك الخطوة الأولى في التحوّل الذي حدث في صناعة الطاقة في الستينيات والسبعينيات من القرن العشرين. فقد بدأت هذه البلدان، التي تعزز موقفها في إطار OPEC، تأمين مواردها النفطية، كما أرغمت الشركات الأحسية التي سمحت لها بالبقاء على تقديم أرباح وضررائب أكبر لبلدان المصيفة.

جاء هذا التغيير مؤشراً على بداية حقبةٍ ستقلب فيها OPEC سوق النفط والعالم رأساً على عقب، وتُهيي هيممة ”الأخوات السبع“ نهائياً، وتمنح سلطة هائلة لتجار السلع. فمع تأميم البلدان المنتجة للنفط لصناعاتها البترولية، أصبح التجار قنواتٍ ضرورية لنقل نفطها الخام إلى السوق العالمية. وبالتدريج سيُمسك التجار، عوضاً عن الشركات النفطية الكبيرة، بالقرارات المتعلقة ببيع النفط أو شتره ويعزرون - من خلال ذلك - الدول النفطية الحديدة في الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا اللاتينية.

ونتيجة لذلك، أصبح التجار رواد الانتقال الذي يحدث عبر العالم، من اقتصادٍ محكوم بعناية من مجموعة صغيرة من الشركات الأميركية إلى اقتصادٍ مفتوح للجميع صارت فيه السوق نوعاً من الإله. فخلال العقد التالي، تقلبت أسعار النفط تقلباً حامحاً وأعادت رسم ملامح الاقتصاد العالمي وسط اضطراباتٍ سياسية امتدت من الولايات المتحدة إلى غيران. وكان هناك تاجرٌ واحد استشرّف أكثر من غيره إمكانات هذه الحقبة الحديدة وقبض عليها بكل ما أوتي من قوة، وكان اسمه مارك ريتش.

اكتشف ريتش، الذي كان آنذاك تاحراً شاباً لدى شركة Philipp Brothers، حقيقةً أنشأها وايزر قبل عقدٍ من الزمن تتمثل في إمكانية الاتّجار بالنفط الخام. وسوف يصبح لاحقاً زعيم سوق النفط العالمية. لكن تدريجه الأول سيتجسد في خط الأنابيب الممتد بين ”إيلات“ و”أشكيلون“ الذي تبنيه إسرائيل بدعمٍ سريٍّ من إيران.

كان السداد حليفين غريبين، حتى قبل ”الثورة الإسلامية“ في سنة ١٩٧٩، جمعتهما مصالحهما الاقتصادية المشتركة. كانت إيران تمتدك نفطاً لبيع ووجدت في إسرائيل مسترياً حاهزاً، لكن البلدين كانا بحاجة إلى طريقة لنقل النفط من ”الخليج الفارسي“ إلى البحر الأبيض المتوسط دون المرور بقناة السويس.

كان البلدان يعملان على خط الأنابيب هذا سرّاً منذ سنوات عدة، لكنهما لم يحققا أي تقدم يُذكر. لكن كل شيء تغير في سنة ١٩٦٧ عندما شنت إسرائيل - في حصم التوترات المتصاعدة - هجوماً مباعثاً على مصر وسوريا. ردّ الرئيس المصري جمال عبد الناصر بإغلاق ”قناة السويس“. انتهت الحربُ خلال ستة أيام، لكن القناة لم تُفتح إلا في سنة ١٩٧٥. كان إغلاق القناة مفاجئاً، فقيت ١٥ ناقلة بحرية محصورة داخل القناة لمدة ثمانى سنوات.

كان لإغلاق "قناة السويس" تأثير كبير على التجارة العالمية. فقد كان هذا الممر المائي، ولا يزال حتى اليوم، طريق شحن هاماً بالنسبة إلى سوق النفط - أقصر طريق لتوريد النفط إلى أوروبا والولايات المتحدة من الحقول الضخمة في إيران والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة. فعندما أغلق عبد الصاصر القناة، كان على نفط الشرق الأوسط أن يسافر حول القرن الأفريقي، ما أدى إلى تأخير في عملية التوريد وتكاليف أكبر.

ردّت إسرائيل وإيران بالعودة السريعة إلى خططهما السابقة لبناء خط أنابيب يمتد على مدى ٢٥٤ كيلومتراً بين البحر الأحمر وشواطئ المتوسط بمحاذاة "قناة السويس". التقى معوثو البديس سرّاً لرسم التفاصيل. وبعد التدخل الشخصي من قبل الشاه، اتفق البلدان على تأسيس كيان ذي ملكية مشتركة، Trans-Asiatic Company، يكون مقرّه سويسرا، لناء وإدارة خط أنابيب النفط الجديد. استخدم الإيرانيون إحدى شركات Shell في لكنتشتاين لإحفاء ملكيتهم لنصف الشركة، بينما استخدم الإسرائيليون أحد الكيانات البنمية.^٣ وحتى اليوم، تصف صحيفة Haaretz الشركة بصفتها "الشركة الأكثر سرية في إسرائيل".^٤

في قلب هذا العالم السري دخل تجار السلع. كان مستوردو النفط في أوروبا قلقين حول التعاطي مع النفط القادم عبر هذا الحط النفطي حشية استعداد البلدان العربية التي قاطعت إسرائيل. وكان الإيرانيون والإسرائيليون بحاجة إلى مساعدة لاستمرار تدفق خطهم التجاري الجديد - وهل هناك أحدٌ يلجؤون إليه أفضل من تلك السلالة الجديدة من التجار القادرين على شراء النفط وبيعه في جميع أرجاء العالم، مع أنهم لم يكونوا يمكنهم سوى الهواتف والذكاء الحاد؟ كانت فرصة متالية بالنسبة إلى تاجر طموح ومقدام مثل مارك ريتش.

وُلد الرجل الذي سيصبح عزّاب سوق النفط تحت اسم مارسل ديفيد ريتش Marcell David Reich لعائلة يهودية في آنتويرب، بلجيكا، في سنة ١٩٣٤. كان والده، الذي امتتهن تجارة الأقمشة والأحذية، قد شأ في ألمانيا، ولذلك كان مارسل الصغير يتحدث الألمانية والفرنسية معاً.

على غرار عددٍ من تجار Philipp Brothers آنذاك، تأثرت سنواته الأولى بصعود

النازية في أوروبا. ففي سنة ١٩٤٠، وضع والده العائلة في سيارة Citroen سوداء اشتراها خصوصاً لذلك العرض ومضى بالعائلة إلى فرنسا، قبل أسبوع واحد من دخول الجيش الألماني إلى آنتويرب. ومن فرنسا، تمكنوا من ركوب سفينة متجهة إلى المغرب حيث أمضوا عدة أشهر في مخيم للاجئين. وفي النهاية تمكنوا من الحصول على تأشيرات سفر إلى الولايات المتحدة، وفي سنة ١٩٤١ - عندما كان في السادسة من عمره ولا يعرف كلمة إنجليزية واحدة - وصل مارسل ريتش إلى أميركا.

في البداية عاشت العائلة مع عمّة في نيويورك، ثم انتقلت إلى فيلادلفيا، ومن هناك إلى مدينة كنساس. ولذلك كان مارك ريتش - وهو الاسم الأميركي التي اتخذها لنفسه - يذهب إلى مدرسة مختلفة في كل سنة.° ومنذ ذلك الوقت استوطنته شعورٌ لئ يمارقه أبداً بأنه شخصٌ دخيل. كما أنه اكتشف في نفسه، في ذلك الوقت أيضاً، ميلاً قوياً إلى التجارة. وفي نهاية الأربعينيات من القرن العشرين، كانت العائلة قد عادت إلى نيويورك، وكان ريتش يقضي أوقات فراغه في مساعدة والده في عمله المتمثل في استيراد القنب المستخدم في صناعة أكياس الخيش. كان ريتش يعرف سلفاً العمل الذي يتوق إلى إتمامه في المستقبل، إذ كتب في دفتره السنوي في المرحلة الثانوية: "التجارة".٦

التحق ريتش بجامعة نيويورك، لكنه لم يتخرج منها قط. وعوضاً عن ذلك، وبمساعدة شخصٍ من معارف أبيه، حصل على وظيفة متدربٍ في شركة Philipp Brothers. وفي سنة ١٩٥٤، عندما كان في التاسعة عشرة من عمره، بدأ العمل في مكتب الشركة الواقع في "٧٠ باين ستريت"، في ناطحة سحابٍ تقع بالقرب من "ول ستريت" في الحي المالي. وعلى غرار جميع المتدربين الآخرين، استهلَّ عمله في غرفة البريد.

لكنه لم يبقَ هناك طويلاً. إذ كان ريتش يتمتع بموهبة وطموح كبيرين. "كان زميلاً رائعاً، شاباً في غاية الذكاء، يحيد لعباً عدة ويكرس نفسه لعمله بشكل كامل"، يقول فيليكس بورن الذي عمل مع ريتش في Philipp Brothers ثم في Marc Rich & Co.٧ كما أكد زميل آخر أنه كان أول الواصلين في الصباح، حيث كان يحيي زملاءه الآخرين بالعبارة الساخرة "مساء الخير" وهم يتوافدون إلى العمل في الثامنة والنصف صباحاً.٨

وسرعان ما انتقل ريتش من غرفة البريد للعمل في مكتب أحد التجار الكبار في الشركة. في هذه المرحلة المبكرة، أظهر ريتش مزيجاً من المهارة العملية والتوق إلى المغامرة، ما صمن له نجاحاً باهرًا. تولى ريتش تجارة الزئبق الذي كان يشكل سلعة هامشية تليق بتاجر مبتدئ. كان الزئبق تاريخياً يُستخدم في استخراج الفضة، والموازين الحرارية، وعلاج السفلس. كما كان يُستخدم في الحماسيات في البطاريات، وخاصة في المعدات العسكرية. كان ريتش على قناعة أن الطلب على الزئبق سيتزايد بشكل سريع، فسارع إلى التفاوض مع المنتجين لتوريده بكميات كبيرة. وقد صحت توقعاته بعد التحذيرات التي تلقتها واشنطن حول ندرة الزئبق. فقد شرعت الحكومة في إطلاق برنامج تخزين في أواسط سنة ١٩٥٤ يقضي بشراء كمية من الزئبق تعادل ثلث الإنتاج العالمي. وفجأة ارتفع الطلب على زئبق مارك ريتش.

ومنذ ذلك الوقت صار مارك ريتش واحداً من نجوم Philipp Brothers التي أخذت توفده حول العالم لضمان الصفقات التجارية أو حلّ المشكلات العالقة. فقد أمضى ستة أشهر في بوليفيا، وطارَ إلى كوبا بُعيد الثورة للتفاوض مع حكومة فيديل كاسترو الجديدة، كما كان يتردد على جنوب أفريقيا والهند وهولندا. وفي سنة ١٩٦٤، عندما كان في الثلاثين من عمره، عُيّن مديراً لمكتب الشركة في مدريد، ما جعله واحداً من قادة الشركة المستقبلين.

كان بمقدور ريتش الاتكاء على سحره الشخصي عندما يلزم الأمر، ولكن لم يكن يملك الكثير من الأصدقاء المقربين. يتذكره أحد مديري التعيين التنفيذيين الذي تناول العشاء معه كشخص لطيف وبارد.^٩ ومع أنه كان يحظى بالولاء الكبير من موظفيه، فإن أحداً لم يشك في أولوياته. "كان عمله وهواياته شيئاً واحداً"، يقول داني بوزن Danny Pozen الذي يتذكر انتظاره مساءً - عندما كان بوزن لا يزال موظفاً صغيراً - خارج ليموزين ريتش ليكتشف بعد مرور وقت طويل أنه لا يزال في مكتبه محاطاً بالبرقيات وعارقاً في محادثات تتعلق بالعمل.

امتد ذلك الانكباب التام إلى علاقاته الشخصية. فحتى عندما كان حاراً وكريماً، كان من الصعب على المرء أن يتفادى الشعور بأنه يحاول استخلاص بعض المعلومات أو الفائدة من الشخص الآخر. يتذكر روك بينافيدس Roque Benavides، الذي كانت

عائلته تعمل في تحارة التعدين، تناوله العشاء في منزل ريتش: "كأ مضيافاً رائعاً". كان البيذ متوفراً توافراً كبيراً، وقد عاد بينافيدس إلى الفندق "ثماً تماماً". لكن ريتش حصل على ما يريد من ذلك اللقاء: عقد لمدة عشر سنوات لشراء المواد من مناجم عائلة بينافيدس.^{١١}

لم يكن ريتش أول تاجر في Philipp Brothers يعمل في تحارة النفط. فقد كان ذلك الشرف يعود لآلان فلاكس Alan Flacks، رئيس مكتب الشركة في ميلان الذي استشعر وجود ٢٥٠,٠٠٠ طن من النفط ربما تكون معروضة لبيع أثناء زيارته لبعض ربائش الشركة في تونس في سنة ١٩٦٩.

لم يكن فلاكس، الذي كان تاجراً من مانشستر يعمل في المعادن، يعرف الكثير عن النفط - على عرار جميع العاميين في Philipp Brothers. لكنه توقع ألا تكون تحارة النفط مختلفة كثيراً عن تجارة المعادن. لذلك أجرى بعض الاتصالات ووقع على محطة تكرير مستعدة لشراء الحمولة. وبعد بضعة أيام من المباحثات، اتفق على سعر مع التوسيين ثم باع الشحنة فوراً لقاء مبلغ أعلى بقليل. كانت الصفقة مضمونة تماماً، وقد جنت Philipp Brothers ٦٥,٠٠٠ دولار من هذه العملية - وهو مبلغ لا بأس به في ذلك الوقت. "كانت صفقة سلسلة وآمنة لأنها لا تطوي على التحزين، وكان الدفع نقداً"، قال فلاكس.^{١٢}

لكن جسارة ريتش وحماسته المتأحجة للسلعة الجديدة مكنته من الحصول محللاً فلاكس بصفته تاجر النفط الرئيس في الشركة. "كنت أعمل في شركة تتاجر بالسع، وكانت هيمسة 'الأخوات السبع' توشك على الانتهاء. وفجأة، كان العالم بحاجة إلى نظام جديد لتوريد النفط من البلدان المنتجة إلى البلدان المستهلكة، وهذا ما فعلته تماماً"، قال ريتش لكاتب سيرته قبل بضع سنوات من وفاته في سنة ٢٠١٣.^{١٣} "اعتقدتُ بإمكانية الاتحار بالنفط على الرغم من وجود 'الأخوات السبع'". كان حط أنابيب "إيلات-أشكيون" هو السبب الكامن وراء نجاحه المكر هذا.

كانت التجارة عبر خط الأنابيب الجديد مغلفة بالسرية. ففي الجهة الإيرانية، كانت الباقلات تحمل النفط من إيران في "الخليج العارسي"، وكان الطاقم يخبر سلطات المياء أنهم متوجهون إلى "جبل طارق، بانتظار الأوامر". لكن الناقلات لم تكن

تذهب إلى جبل طارق قط. فبدلاً عن ذلك، كانت تبحر سرّاً إلى "إيلات"، وتفرغ حمولتها من النفط، ثم تعود فارغة إلى إيران. كان من شأن أي مراقب أن يخمن مكان تفريغ الشحنات. فقد أطلقت صحيفة *The Sunday Times*، التي نشرت تقريراً عن هذه التجارة في سنة ١٩٧٠، على هذه العملية تسمية "لغز الناقلات المختفية".^{١٤} كما أن الجهة الإسرائيلية كانت تتمتع بسرية مماثلة. فقد فرضت الحكومة الإسرائيلية تعميماً تاماً على تناقل معلومات تتعلق بأي ناقلة تحمل النفط الخام في موانئها لتقوم بتوريده إلى زبائنها الأوروبيين. الأمر الذي حافظ على سرية تدفق النفط هذا.

لم يكن بمقدور ريتش الحصول على هذه الصفقة التجارية من دون زميل سيصبح فيما بعد شريكه التجاري الدائم: بكس غرين Pincus Green. كان غرين - المعروف باسم بينكي Pinky - قد خلع أسنانه في تجارة الكروم، المعدن المستعمل في سائت الستانلس ستيل. وقد كانت إيران في سنة ١٩٦٨ ثامن أكبر متجعي الكروم في العالم،^{١٥} وكان غرين يسافر باستمرار إلى طهران للتفاوض وعقد الصفقات.

بينما اشترى غرين العقود الإيرانية - بالإضافة إلى حبرة متميزة في الشحن أكسسته لقب "الأدميرال" - كان ريتش يتمتع بروح المغامرة اللازمة لإيجاد طريقة تمكنه من إيصال البراميل إلى السوق. "كان خط الأنابيب هناك. وقررت أنه جداب"، قال ريتش. "كان الآخرون مترددين في استخدام خط الأنابيب بسبب مرور النفط عبر إسرائيل".

لكن ريتش لم يتردد. فقد استغل، هو وغرين، خط الأنابيب هذا بحماسة لبيع النفط الإيراني إلى أوروبا. ومع وقوف Philipp Brothers بين مشتري النفط وخط الأنابيب الذي يتمتع بحساسية سياسية، لم يكن بوسع المشتريين مقاومة الفرصة السانحة للمساومة. "كانت هناك ميزة كبيرة من ناحية السعر"، قال ريتش. "فقد كان نقل النفط الإيراني عبر خط الأنابيب أقل كلفة من الإبحار حول أفريقيا".

كان "المالك" - وهو الاسم الذي أطلقه الإسرائيليون على الشاه - في عاية السعادة؛ فقد وفر خط الأنابيب مسافة تقدر بحو ٢٢,٠٠٠ كم يتطلبها الإبحار حول أفريقيا، الأمر الذي مكّن النفط الإيراني من منافسة جميع منافسيه في البحر الأبيض المتوسط (راجع الخارطة رقم ٢ في الملاحق). بدأ النفط بالتدفق في كانون

الأول/ ديسمبر ١٩٦٩، وفي السنة التالية أفرغت ١٦٢ ناقلة نحو ٧٥ مليون برميل في خط الأنابيب (نحو ٢٠٠,٠٠٠ برميل في اليوم الواحد).

لكن في داخل Philipp Brothers، كانوا ينظرون إلى خط الأنابيب الإسرائيلي كمحازفة. فقد تلقى ريتش تويخاً من مديري الشركة لعدم تأميم النفط المنقول عبر خط الأنابيب واعتقد أنه سيفصل من العمل،^{١٦} لكن ذلك لم يردعه. فعلى مدى السنوات اللاحقة شحن، أولاً لشركة Philipp Brothers ولاحقاً لشركته هو، بين ٦٠ و ٧٥ مليون برميل سوياً من النفط الإيراني عبر خط أنابيب "إيلات-أشكيلون". وقد كانت، بكلماته، "تجارة مهمة جداً، جداً".^{١٧}

ما كان توسع ريتش الانطلاق في تجارة النفط في وقت أفضل من ذلك. فمن سنة ١٩٦٠ إلى سنة ١٩٧٠، وعلى الرغم من التحدي المتزايد الذي شكله تجار النفط المستقلون، كانت "الأخوات السبع" تحتفظ بهيمتها على السوق، وبقيت أسعار النفط على حالها. كان سعر برميل "العربي الخفيف" - وهي علامة النفط الحام الشرق أوسطي - في بداية الستينيات من القرن العشرين ١,٩٠ دولار وانخفض مع نهاية العقد إلى ١,٧٦ دولار نتيجة تزايد الصادرات السوفياتية التي نقلها إلى الأسواق وايزر وتجار آخرون. ولكن مع بداية السبعينيات، تغير الوضع وبدأت أسعار النفط بالارتفاع. بدا أن سوق النفط ستشهد أزمة كبيرة كانت معالمها واضحة للعيان، لكن العالمية لم تول ذلك أي انتباه.

في سنة ١٩٧١، ألغى الرئيس الأميركي ريتشارد نيكسون Richard Nixon معيار الذهب الذي كان يحدد قيمة الدولار حتى ذلك الوقت. لم يكن ذلك القرار متعلقاً بالنفط، بل كان محاولة لدعم الاقتصاد الأميركي. لكن تأثيره على سوق النفط كان كبيراً. فمع هبوط قيمة الدولار، هبطت مداخيل البلدان الشرق أوسطية التي كانت تباع نفطها بالدولار. وقد دفع ذلك أعضاء OPEC لمطالبة الحكومات بانتزاع السيطرة على الموارد الطبيعية من الشركات الغربية. فمن الجزائر إلى العراق، طالب المنتجون بحصص أكبر من المداخيل المتأتية من صناعاتهم النفطية التي كانت - حتى ذلك الوقت - تحت هيمنة "الأخوات السبع". وسرعان ما تجاوزت مطالبهم ذلك وصولاً إلى التأميم الشامل.^{١٨} وبدأت المملكة العربية السعودية، التي طالما تحببت هذه

السياسة، تطالب بحصتها من المخزون النفطي الضخم الذي تسيطر عليه الشركات الأميركية عبر Aramco. وبالتدريج، بدأت هيمنة "الأحوات السع" على سوق النفط العالمية بالتداعي.

لم يكن أمام الشركات من خيار سوى رفع الأسعار. ففي سنة ١٩٧١، وصل سعر برمبل "العربي الخفيف" إلى ٢,٢٤ دولار، وفي ١٩٧٢ إلى ٢,٤٨ دولار، ليبلغ ٣,٢٩ دولارات في سنة ١٩٧٣. لكن القادم كان أسوأ. ففي شهر نيسان/ أبريل ١٩٧٣، نشر الدبلوماسي الأميركي جيمس آكينس James Akins مقالاً في مجلة Foreign Affairs بعنوان "The Oil Crisis: This Time the Wolf Is Here" [أزمة النفط: الدئب هنا هذه المرة]^{١٩}. وسواء قرأ مارك ريتش هذا المقال أم لم يقرأه، فقد كان هو أيضاً واثقاً من حتمية ارتفاع أسعار النفط.

في ربيع ١٩٧٣، عرضت "شركة النفط الإيرانية الوطنية" على ريتش وغرين أن تبيعهما مليون طن من النفط الخام (نحو ٧,٥ مليون برمبل). كان العقد ضخماً، لكنه كان ينطوي على تفصيل مهم: فبدلاً من السعر الرسمي السائد المتمثل بمبلغ ٣,٢٩ دولارات للبرميل الواحد، كانت طهران تريد بيع نفطها الخام مقابل ٥ دولارات للبرميل الواحد. وافق غرين - الذي كان يقود المفاوضات في طهران، والذي كان على ثقة بأن الأسعار سترتفع أكثر - على الصفقة. كان ذلك ضرباً من المقامرة، لكنها كانت مقامرة محسوبة. فبفضل علاقتهما، سمع ريتش وغرين أن شيئاً كبيراً سيحصل قريباً في سوق البترول. ومع أنهما لم يعرفا ماهية ذلك الحدث القادم، فإنهما وافقا على الصفقة المعروضة.

عندما سمع جيسون بالصفقة استشاط غضباً. "هذا ضرب من الاستهتار"، قال جيسون.^{٢٠} فحلال الأشهر الأخيرة، كان جيسون يحث ريتش وغرين على التروي والابتعاد عن المجازفات غير الضرورية و"تجنب الشركة أي معامرات جامحة". قال جيسون إنه "صدم" هو وزملاؤه في نيويورك من حراء بعض الصفقات التي عقدها الاثنان "دون الاتفاق النهائي على الأسعار".^{٢١} وبينما نجح تجار المعادن من أمثال جيسون في تغادي التقلبات التي تعصف بالسوق من خلال الدجوء إلى London Metal Exchange، لم يتمكن ريتش وغرين من درء الأخطار التي يمكن أن

تهدد عقودهما النفطية وتمثل في تغيرات مفاجئة في الأسعار، بسبب غياب التبادلات النفطية. فعندما اشترى ريتش وجرين النفط، ثبتا السعر على الفور. فإذا ارتفعت الأسعار يحققان أرباحاً خيالية، وإذا انخفضت ستكون الخسائر خيالية أيضاً.

بالنسبة إلى جيسلسون، كانت الصفقة مع إيران القشة التي قصمت ظهر البعير. كانت قيمة العقد ٣٧,٥ مليون دولار. فإن لم ترتفع الأسعار كما كان ريتش وجرين يأملان واضطراً إلى بيع النفط بالسعر الرسمي، فإنهما سيخسران نحو ١٣ مليون دولار - وهو مبلغ كان يشكل ثروة في ذلك الوقت لشركة Philipp Brothers.

وبعد مشادات كلامية حامية عبر الأطلسي، نفذ صبر جيسلسون وأوعز إلى ريتش وجرين بإيجاد مشترٍ والتخلص من النفط الإيراني على الفور. "لم يكن بمقدور أحد السيطرة عليهما، أو على التجارة، إذ كان كل شيء يتحرك بسرعة كبيرة"، قال توم أومالي Tom O'Malley الذي سيصبح فيما بعد مدير التجارة النفطية في شركة Philipp Brothers.^{٢٢}

لكن ريتش وجرين لم يجدا صعوبة في إيجاد مشترٍ لنفطهما، فباعاه لشركة تكرير أميركية، Ashland Oil (التي تشكل اليوم جزءاً من شركة Marathon Petroleum)، بسعر يزيد قليلاً عن ٥ دولارات للبرميل الواحد، محققين بذلك ربحاً ضئيلاً. كان على مديري ريتش وجرين أن يستدلا من ذلك صحة توقعاتهما حول السوق. وفي أواسط سنة ١٩٧٣، تبين أن السعر الرسمي - ٣,٢٩ دولارات للبرميل الواحد - لم يعد السعر الحقيقي. فقد كان النفط يُباع ويُشترى سلعاً بأكثر من ٥ دولارات للبرميل الواحد. لكن جيسلسون لم يُعر الأمر أي أهمية، لكنه أدرك خطأه الجسيم بعد بضعة أسابيع. في أيلول/سبتمبر ١٩٧٣، اجتمعت شركات النفط العالمية وأعضاء OPEC فيينا للتباحث. وقد بدا واضحاً لكثيرين أن موضوع ارتفاع أسعار النفط في العالم مسألة وقت فقط وليس قضية للنقاش. ففي مقابلة تلفزيونية، أدلى رئيس وزراء اليابان بتصريح بدا أشبه بتحديد شديد: "هناك ملامح أزمة نفطية ستعصف بالعالم بعد عشر سنين من الآن". لكن الأمر لم يستغرق أكثر من عشرة أيام.^{٢٣}

وفي ٦ تشرين الأول/أكتوبر، كانت إسرائيل تحتفل بعيد الغفران المقدس (Kippur) في اليهودية. وفي الوقت نفسه، كانت مصر وسوريا تستعدان للحرب في محاولة

لاسترجاع الأراضي التي خسرتها في سنة ١٩٦٧. في ذلك المساء، عبرت القوات المصرية "قناة السويس" بينما تقدمت القوات السورية نحو "مرتفعات الجولان" في هجوم مسبق ضد إسرائيل.

ومع اندلاع الحرب، توقفت المباحثات الحارية في فيينا، التي كانت في شهرها الثاني، بين شركات النفط العربية وأعضاء OPEC. كان المنتجون يريدون مصاعفة الأسعار، لكن الشركات النفطية وافقت - تحت ضغط من حكوماتها - على زيادة لا تتجاوز ١٥%. استمرت الاجتماعات حتى وقت متأخر من المساء في عرف المفاوضات التي كانت تعقب بدحان السجائر. وقد وزع المسؤولون العرب مقتطفات من الصحف حول الحرب، معبرين عن غضبهم للدعم الذي تقدمه الحكومات الغربية لإسرائيل. استشعر المسؤولون النفطيون الاستياء السائد وانتابهم الرعب من إمكانية استخدام دول OPEC لنفط سلاحاً في المعركة الدائرة.

طلب ممثل Exxon، جورج بيرسي George Piercy، وممثل Shell، أندريه بينارد André Bénard - اللذان كانا يقودان المفاوضات نيابة عن الشركات النفطية - المشورة من إدارتي شركتهما. أحالت الشركات السؤال إلى حكوماتها. وجاء الرد بشيء يشبه الإجماع: أبلغت واشنطن وطوكيو ولندن وعواصم أوروبية أخرى الشركات بالنشبت بموقفها، مبشرين ذلك بأن الاقتصاد العالمي لن يتحمل تلك الزيادة الضخمة التي تطالب بها دول OPEC.

في ١٢ تشرين الأول/ أكتوبر، وبعد مضي ستة أيام على الحرب، ذهب المسؤولون النفطيون لرؤية الوزير السعودي، الشيخ اليماني، في مقر إقامته في فندق Intercontinental. لكنهم تلقوا أنباء سيئة. وفي حقيقة الأمر، لم يتلقوا أي أنباء. إذ لم تكن الشركات مستعدة لتلبية مطالب OPEC. حضر اليماني، الدبلوماسي السعودي الذي يتمتع بسنوات طويلة من الخبرة، لمفاوضات ليلية طويلة. ولأنه كان يخشى من أن الفشل في التوصل إلى صفقة ما سيحلب المزيد من الفوضى إلى الشرق الأوسط، حذر المسؤولين النفطيين من مغبة تصليبهم وعنادهم. طلب الوزير السعودي كأساً من الكولا لأحدهم وعصر فوقها ليمونة ببطء شديد وانتظر رده.

لكنه لم يتلق أي رد. إذ لم يكن لدى بيرسي، المهندس الفظ، أي وقت للمجاملات

الدبلوماسية. فبالسبب إليه، لم تعد لتلك المباحثات أي جدوى. تنهّد اليماني وبدأ يهاثف نظرائه لينقل إليهم الخبر أمام مسؤولي الشركات النفطية. تحدث مع بغداد بلغة عربية تشي بالاستياء، ثم توجه إلى رحلات النفط بالقول: "إنهم غاضبون منكم". انصم إلى الاجتماع وزير النفط الكويتي - الذي كان يقيم في الفندق نفسه - في ساعات الصباح الأولى وهو يرتدي البيجاما. ولكن لم يبقَ شيء للنقاش.^{٢٤}

ثم انتهى الاجتماع. وبينما كانوا يعادرون مقر إقامة اليماني، سأل أحد المديرين التنفيذيين عما سيحصل بعد ذلك. "استمع إلى الراديو"، أحانه وزير النفط السعودي.^{٢٥} سرعان ما جعلت التقارير الإذاعية القادمة من الكويت، حيث كان وراء النفط يحتمعون في اليوم التالي، رهاناً ريتش وغرين على ارتفاع أسعار النفط يدو ضرباً من التبصر. فقد أعلوا في ١٦ تشرين الأول/أكتوبر رفع الأسعار، من جانب واحد، بسبة ٧٠%. شعر اليماني بسعادة عامرة. "كنت أنتظر هذه اللحظة منذ زمن طويل"، قال اليماني. "وقد أتت الآن. لقد أصبحنا الملاك الحقيقيين لبضائعنا".^{٢٦}

وفي اليوم التالي، ١٧ تشرين الأول/أكتوبر، كان هناك اجتماع آخر لدول OPEC، ولكن هذه المرة للأعضاء العرب فقط. ومع استعار الحرب، طالب بعض الوزراء بفرض حصار اقتصادي شامل على إسرائيل وحلفائها، بما في ذلك أميركا. وعندما انتهى الاجتماع، أعلنت البلدان العربية أنها ستخفض إنتاجها بسبة ٥% شهرياً "إلى أن تلتقي إسرائيل المطالبت السياسية العربية"^{٢٧} وفرضت حظراً على الولايات المتحدة وبلدان أخرى مؤيدة لإسرائيل. وبذلك ولّت حقبة أسعار النفط المستقرة والمضجرة. فمن الآن وصاعداً، سيكون سعر أهم سعة عالمية تحت رحمة السياسات الشرق أوسطية.

ارتفع سعر برميل النفط إلى ١١,٥٨ دولاراً، أي أكثر من ضعف السعر الذي وافق ريتش على دفعه للإيرانيين مقابل النفط الحام قبل بضعة أشهر. حققت Ashland Oil التي أخذت العقد من Philipp Brothers، أرباحاً خيالية. فلو كان قد سُمح لريتش وغرين بالاحتفاظ بالعقد، لكان قد جيا أرباحاً كبيرة: نحو ٥٠ مليون دولار من صفقة واحدة، أي أكثر من أي أرباح سبق لشركة Philipp Brothers أن حققتها في سنة واحدة. أدرك ريتش وغرين أن سوق النفط ستشهد مرحلة تميز بالاضطراب والتقلب.

وكانت هذه المرحلة تتسم بصعود التجار عوضاً عن الشركات الكبرى. "إن ما شهدناه هو انزياح في مركز جاذبية الصناعة النفطية"، كتب جان ناسميث Jan Nasmyth، أحد مؤرخي السوق الأوائل. إذ لم تعد مراكز قوى الصناعة النفطية تتمثل في مقرات الشركات النفطية الكبرى في لندن ونيويورك وسان فرانسيسكو، بل في البلدات السويسرية التي يدير منها التجار عملياتهم. "هناك مكاتب في زوريخ وجنيف وبازل تقدم النفط الخام بكميات كانت تكفي شركة نفطية كبيرة في السابق، وهي تضم الآن بعض تلك الشركات الكبيرة بين زبائنها"، كتب ناسميث.^{٢٨}

كانت نقلة مزلزلة بالنسبة إلى الاقتصاد العالمي والسياسة العالمية. فخلال بضعة عقود، تجول النفط بصمت ليصخ السلعة الأكثر أهمية لصحة العالم الاقتصادية. كانت السوق مستقرة ومقروءة على مدى سنوات طويلة. لكن سعر النفط أفلت من عقاله الآن وأخذ يتضاعف ثلاث أو أربع مرات في يوم واحد، ممهداً لحقبة تتميز بتقلب غير مسوق (راجع الرسم البياني في الملاحق). كما أن الازدهار الاقتصادي العالمي الذي استمر منذ الحرب العالمية الثانية قد توقف فجأة. بدأ الخبراء الاقتصاديون يتحدثون بلغة قائمة عن الركود الاقتصادي والتضخم الكبير اللذين أثرا في جيل بأكمله. وكانت الصدمة كبيرة في أميركا خصوصاً نتيجة اعتمادها - أكثر من أي مكان آخر - على السيارات. إذ وجد السائقون الأميركيون أنفسهم فجأة مرعمين على الانتظار في صفوف لطويلة للترود بالوقود.

أدى تأميم حقول النفط الشرق أوسطية إلى تحطيم نظام الهيمنة الاحتكارية الذي عملت "الأخوات السبع" على تأسيسه ورعايته بعناية شديدة لعقود طويلة. ومع سيطرة دول OPEC على مواردها النفطية، تحول تدفق البترودولار من خرائ الشركات إلى خزائهم الخاصة. كما انتابت البلدان الغربية حالة من القلق ناشئة عن اعتمادها على نفط الشرق الأوسط شكلت عاملاً رئيساً في رسم السياسات الخارجية للسنوات الخمسين التالية.^{٢٩}

مع تزايد كميات النفط المباعة خارج سيطرة "الأخوات السبع"، تنامت الفرص الساحة أمام التجار المستقلين من أمثال Mabanaft و Philipp Brothers. ومع تقلص السوق الواقعة تحت هيمنتها، فقدت "الأخوات السبع" قدرتها على إملاء الأسعار.

فعوضاً عن ذلك، كان يتحدّد السعر في سوق تنافسية بين مجموعة متنافرة من المشترين والبائعين. وأصبح التجار ملوك السوق.

صارت سوق النفط أشبه بأسواق السلع الأخرى مثل القمح والقهوة والنحاس، حيث كان التجار يؤدّون دور الوسطاء الذين يساعدون في تسهيل تدفق التجارة العالمية. وكان ارتفاع الأسعار يعني إمكانية تحقيق أرباح هائلة. وسرعان ما أدرك تجار السلع القدامى، من أمثال Philipp Brothers، أن بمقدورهم تحقيق أرباح من خلال شراء وبيع النفط الخام أكبر من تلك التي كانوا يحوّنها خلال عقود من الاتجار بالمعادن. وعلى الفور توسعت هذه التجارة لتطال الحبوب والقهوة والسكر. كما بدأ تجار السلع الزراعية، المتحمسون بالأموال من "سرقة الحبوب الكبيرة"، بالبحث عن أسواق أخرى. فقد دخلت Cargill سوق المعادن في سنة ١٩٧٢ من خلال شراء C. Tennant, Sons & Co، وهي شركة تتاجر بالمعادن، مقابل ٥,٩٥ ملايين دولار. وحلال السنوات القليلة التالية، دخلت أيضاً إلى سوق الفولاذ والنفط. وهكذا ظهرت أولى شركات السلع التجارية العالمية القادرة على الاتجار بالطاقة والمعادن والزراعة في الوقت نفسه.

ومن ناحية أخرى، منح النفط التجار نوعاً من السلطة. إذ طالما اعتبرت الحكومات المعادن والسلع الزراعية بصفعتها موارد حساسة من الناحية الإستراتيجية. لكن النفط كان مختلفاً؛ كانت الأموال أكثر، وكانت حكومات البلدان المنتجة للنفط تعتمد بصورة شبه كلية على البترول دولار. صار التجار أصدقاء قادة البلدان الغنية بالنفط في الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا اللاتينية، بينما لجأت إليهم الحكومات الغربية لتأمين حاجاتها الضرورية من النفط الرخيص. النفط من أين؟ بدا أن التجار، الذين احتلوا مكانة مركزية في مجال التمويل العالمي والسياسة، هم الوحيدون الذين يملكون الإجابة عن هذا السؤال - وقد أبقوه سرّاً عن الآخرين. "ولماذا نرشد النحل إلى العسل؟" تساءل أحد مديري Philipp Brothers التنفيذيين عند ارتفاع أسعار النفط في السبعينيات من القرن العشرين. "فلنكتف بالقول إننا حصلنا على النفط من جميع أرجاء العالم ووزعناه عبر العالم".^{٣١}

لم يكن بمقدور حتى مارك ريتش أن يستشرف هذا كله في سنة ١٩٧٣. فبعد

عودتهما إلى Philipp Brothers، كانا يستشيطان غضباً بسبب الثروة التي كانا سيحققانها لولا الحبن الذي أبداه رؤساؤهما في الشركة. ومع ذلك، كانت تجارتها المنطقية لا تزال تدرّ أرباحاً وفيرة؛ فقد سجلت أرباح Philipp Brothers، قبل اقتطاع الضرائب، مبلغاً قياسيًّا وصل إلى ٥٤,٩ ملايين دولار في سنة ١٩٧٣ - أي، زيادة نسبتها ٧٥% عن السنة السابقة.

لكن ريتش لم يكن سعيداً. إذ لم يقتصر الأمر على قيام مدريري Philipp Brothers بقصصة حاحيه ومنعه هو وعرين من الاتجار ببطاقتهم القصوى. فقد كانت المبالغ التي يتلقاها شحيحة أيضاً. لذلك أخذ ريتش يطالب جيسون بمبالغ أكبر. فقد طلب ريتش - الذي كان يتقاضى نحو ١٠٠,٠٠٠ دولار سويّاً آنذاك، بما في ذلك العلاوات - مرتباً سويّاً، له ولعرين - بقيمة ٥٠٠,٠٠٠ دولار (أي، ما يعادل ٣ ملايين دولار اليوم). ويبدو هذا المبيع عادياً بالمقارنة مع العلاوات التي يتقاضاها بعض المديرين التنفيديين اليوم، لكن المبيع بدا ضخماً جداً بالنسبة إلى جيسون.

استمرت المعركة لأسابيع. قال ريتش إن الصفقات النفطية التي عقدها هو وعرين حنت أرباحاً تقدر بعشرات ملايين الدولارات، بالإضافة إلى عشرات الملايين الأخرى التي سيحققانها في السنة التالية. لكن جيسون كان متحفظاً وقال إن على الشركة توخي الحذر في مسألة المراهنة على الأرباح المستقبلية في عالم التجارة النفطية الحديد والمتقلب. "هل سيتم الإيفاء بجميع هذه العقود النفطية التي أبرمها ريتش مع بائعين محتلفين وحكومات مختلفة في سوقٍ ناشئة؟"، تساءل جيسون لاحقاً. "ألم يكن ارتفاع الأسعار المحموم والوضع الدولي المتقلب يستدعيان إلغاء هذه العقود؟ كما أن الكثير من الأرباح التي كان ريتش يتوقعها يمكن أن يتحول إلى خسائر فادحة".^{٣٦}

طار ريتش من مدريد إلى مقرات Philipp Brothers الأوروبية في بلدة روع السويسرية في شباط/فبراير ١٩٧٤ للتفاوض حول صفقة جديدة. وفي الوقت نفسه، كان جيسون في زيارة إلى المكان أثناء عطلة تزلج في جبال الألب. ومرة أخرى، حصل حدالاً حاداً بين الاثنين حول موضوع الآخر. ومرة أخرى، طالب ريتش بمبلغ ١ مليون دولار يتقاسمها هو وعرين. ردّ جيسون بعرض يقضي بانتقال ريتش إلى

نيويورك وتعيينه خلفاً له في إدارة Philipp Brothers. لكن ريتش تمسك بمطلبه وقال لجلسلسون إنه موافق على الاقتراح "شريطة الوصول إلى اتفاق حول الأجر الجديد". لكن جلسلسون بقي متشبثاً بموقفه؛ فقد شأ في شركة طالما اعترت تحارها عائنة. حيث لا مكان للطموح الشخصي. ومن حيث المبدأ، عرض على ريتش وغرين جزءاً من المصنع الذي يطالبان به^{٣٣}

قال ريتش - الذي سبق أن ناقش الموضوع مع غرين - لمديره إنه سترك الشركة ويؤسس شركته الخاصة. لكن جلسلسون - ربما في لحظة من التعالي والعطاسة، أو ربما لأنه لم يدرك الأهمية الحقيقية لتلك اللحظة - تمنى له التوفيق في مشروعه الجديد، ثم انتعل حذاء التزلج وغادر برفقة رئيس العمليات الأوروبية في شركة Philipp Brothers. "وهكذا كان عليّ أن أترك الشركة"، قال ريتش لكاتب سيرته. "لم أكن أرغب في تركها. فقد أمضيت عشرين سنة ههنا. كنت أحب الشركة، وأحب جلسلسون، وأعتقد أنه كان يحبني أيضاً".^{٣٤}

بعد بضعة أيام قطع جلسلسون عطلته بعد أن تلقى اتصالاتٍ عاجلة من روع ومدريد. لم يكن ريتش وغرين الوحيد اللذين تركا الشركة، بل انضم إليهما عددٌ من التحار الكمار أيضاً. ضُعن مديرو شركة Philipp Brothers. فالعمل لدى شركة Philipp Brothers وظيفة دائمة تستمر مدى الحياة. ومن النادر جداً أن يترك الموظفون الشركة أو يفصلوا منها. والأندر من هذا كله أن يترك الموظفون الشركة ليلتحقوا بشركة تحارية منافسة.

شعر جلسلسون بنوع من الخذلان والألم. ففي مقابلة صريحة حرت معه في سنة ١٩٧٩، وصف ترك ريتش للشركة على أنه "فصل حزينٌ جداً" من حياته. "كانوا بمنزلة أبنائي. لقد صنعتهم من لا شيء، لكنهم أداروا ظهورهم لي".^{٣٥} ("ربما كان الأمر على هذا النحو"، علّق ريتش لاحقاً بشرة تهكمية، لكنه "نسي أن يذكرني في وصيته").^{٣٦} تلقى مديرو Philipp Brothers الكبار الحبر عند اجتماعهم للتصوير من أجل التقرير السنوي بعد بضعة أيام من افتراق جلسلسون وريتش. فوحنوا بعياب ريتش، وكان على جلسلسون أن يخبرهم بما حدث: "قبل أن تبدأ الإشاعات، أريد أن أقول إن ريتش وغرين طالبا بعلاواتٍ ضخمة تتعارض مع القوانين و التقاليد المتبعة في

الشركة. وقد تركا الشركة. وعلينا الآن أن نقف جميعاً في صف واحد“.^{٣٧}

بعد ستة أسابيع، في ٣ نيسان/ أبريل ١٩٧٤، دخل ريتش إلى مكتب محاماة في رونغ لكي يسجل شركته الجديدة: Marc Rich & Co AG. وفي ذلك اليوم، بدأت حقبة جديدة من تجارة السلع. سوف يهيمن مارك ريتش على هذه الصناعة على مدى السنوات العشرين التالية ويرسم الصورة الشائعة لتاجر السلع في الثمانينيات والتسعينيات من القرن العشرين. كما أن الشركة التي أسسها ستولّد شركتين عملاقتين أخريين هما: Glencore وTrafigura. كانت مملكة تجارية بدأت بشركة Philipp Brothers ولا تزال تهيمن على سوق السلع حتى اليوم.

من نواح عديدة، كان ريتش المنتج المثالي لآلة Philipp Brothers. فقد كان ذكياً، وواسع الخيال، ودينوياً، وحادباً، ومُجدّداً في عمله. ”في هذه المهمة، يكمن سرّ النجاح في استشراف الميول الجديدة“، قال أحد منافسيه. ”يستشرف مارك ريتش مثل هذه الميول والنزعات أسرع من أي شخص آخر أعرفه“.^{٣٨}

ومن جهة أخرى، كانت مقاربة Philipp Brothers متصلبة ومحافظة جداً بالنسبة إليه؛ أما هو فكان يتميز بالاندفاع والمغامرة، على القيقض من الشركة القديمة الرصينة ومديرها. وبعد سنوات عدة، ناح ريتش بفلسفته التجارية لتاجر شاب يعمل لديه. أخذ سكباً ووازن إصغعه على نصيحتها ثم قال له: ”بصفتك تاجراً، غالباً ما ستضطر للسير فوق النصل. لذلك احذر من السقوط على الجانب الخطأ“.^{٣٩}

ولكن في نيسان/ أبريل من سنة ١٩٧٤، كانت مهمته الأولى تتمثل في تفادي فشل شركته التجارية قبل إقلاعها. فقد وجد ريتش نفسه فجأة محرداً من تاريخ Philipp Brothers وخطوط ائتمانها وزبائنها وشبكة المكاتب العالمية التي تملكها. وكان إلى حانه غرين وبعض تحار Philipp Brothers الذين قفروا من السفية معه: جون ترافورد John Trafford وجاك هاشويل Jacques Hachuel من مكتب مدريد، وألكسندر ”أليك“ هاكل Alexander 'Alec' Hackel من مكتب زونغ. أصبح هؤلاء الرجال الخمسة شركاء في البداية، فجمعوا معاً مليوني فرنك فرنسي (نحو ٦٥٠,٠٠٠ دولار). استدان ريتش من عائلته، بينما كترس الآخرون جميع مدخراتهم للشركة الناشئة. باع ترافورد، الذي كان مساعد ريتش في مدريد حتى ذلك الوقت، سيارته للحصول على المال اللازم.^{٤٠}

كانت بداية متواضعة لشركة ستتحول إلى أكبر قوة ضاربة في أسواق السلع. أضيف إلى ذلك مساعي Philipp Brothers، العاضبة من معادرة تحار & Marc Rich Co، في تقويض هذا الوليد الجديد. فبالنسبة إلى شركة تحارية في السبعينيات من القرن العشرين، كما الحال الآن، كانت الاعتمادات المالية المقدمة من المصارف في غاية الأهمية. دار مديرو Philipp Brothers التنفيذيون على المصارف وحذروها من الوافدين الجدد: "لا يمكنكم التوكل بهؤلاء الرجال. فهم ليسوا جادّين فيما يفعلونه".^{٤١}

لكن هذه الوسيلة باءت بالفشل. فقد تذكرت المصارف أن جلسسون كان يقمّ ريتش، قبل بضعة أشهر فقط، بصفته خليفته المحتمل. ولذلك قدّم عددٌ من المصارف - بما في ذلك Bankers Trust و Chase Manhattan و Paribas - بتقديم الأموال للشركة الناشئة على الرغم من جميع التحذيرات. في Paribas، شأت علاقة بين ريتش وأحد موظفي المصرف الكبار، كريستيان واير Christian Weyer، ستدوم لعقود طويلة. وسوف يعمّم الاثنان، ريتش وواير، استخدام كتب الاعتماد وسيلةً أساسية لتمويل التجارة النفطية. كانت هذه الأداة - وهي رسالة من المصرف تضمن أن الشركة التجارية ستدفع الأموال المستحقة عليها - معروفة منذ قرون طويلة، لكن استخدامها في التجارة النفطية مكّن الشركات من شراء كميات ضخمة من النفط وبيعها مقابل وديعة مصرفية صغيرة.^{٤٢} وسوف يصبح Paribas - الذي عرف لاحقاً باسم BNP Paribas - أكبر ممولٍ لتجار السلع.

ومرة أخرى، كان توقيت ريتش مثالياً. فقد عاد إلى العمل التجاري، وكانت سوق النفط لا تزال يشهد أكبر تقبّلاتها. حققت Marc Rich & Co أرباحها الأولى على الفور، وذلك بفضل أصغر عضوٍ في الفريق؛ فقد هندس جون ترافورد صفقة لشراء النفط السيجيري من شركة النفط الفرنسية Elf (وهي شركة سابقة لشركة Total) وبيعه لشركة التكرير الأميركية Standard Oil في أوهايو. ومن باب المفارقة، أتت هذه الصفقة المدروسة والمضمونة على ذلك النمط التجاري الذي يفضّله المديرون التنفيذيون في شركة Philipp Brothers. كان الربح الأول الذي حققته الشركة ١٦٥,٠٠٠ دولار. لكن ريتش وجرين سيقدّمان على عقد صفقات تطوي على مجازفة أكبر وتدرّ أرباحاً

أكبر أيضاً. ومع انتهاء السنة، وبعد نحو ثمانية أشهر من العمل، وصلت أرباح الشركة إلى ٢٨ مليون دولار. وفي السنة التالية باعت أرباحها ٥٠ مليون دولار. وفي سنة ١٩٧٦، أي في سنها الثالثة، فاقت أرباح شركة Marc Rich & Co الأرباح التي حققتها Philipp Brothers، فجست أرباحاً وصلت إلى ٢٠٠ مليون دولار.^{٤٣}

في شركة Philipp Brothers أيضاً، كان النفط يسجل أرباحاً قياسية. فبعد الصدمة الأولية التي حمت عن معادرة ريتسر، أعادت الشركة تنظيم نفسها بسرعة وعيّنت نوم أومالي مسؤولاً عن التجارة النفطية. وبما بقيت المعادن مهمة بالنسبة إلى Philipp Brothers، كان النفط يحتل الصدارة بتسارع. إذ بلغت أرباح الشركة، التي لم تحقق في تاريخها أرباحاً تتجاوز ٣٥ مليون دولار في السنة الواحدة قبل اقتطاع الضرائب، أكثر من ١٢٥ مليون دولار سنوياً من ١٩٧٤ وحتى نهاية العقد.^{٤٤} وفي سنة ١٩٧٧، شكلت أرباح النفط أكثر من ثلث عائداتها وعطى على السلع المئة والخمسين الأخرى التي كانت تتاجر بها.^{٤٥}

لكن Marc Rich & Co و Philipp Brothers لم تكونا الوحيدتين. فقد جذبت ثروات السوق النفطية عدداً من الباحثين عن الثروة الذين وجدوا أنفسهم فجأة قادرين على الاتجار بالنفط الذي لم يعد في قبضة "الأحوات السبع" وراغبين في تحقيق الأرباح من التقلبات الجديدة في الأسعار. فبمس سنة ١٩٧٥ وسنة ١٩٨٠، وصل عدد الشركات النفطية المستقلة إلى ٣٠٠، رغم الإفلاس السريع لعدد كبير منها.^{٤٦} كان عالماً جديداً شجاعاً مليئاً بالمقامرين الجريئين والثروات السريعة سيُعرف لاحقاً باسم سوق Rotterdam.

في أواسط سبعينيات القرن العشرين، أصبحت Rotterdam مركز الصناعة التجارية النفطية. كان مينائها الصخم، المليء بصفوف الرافعات المتقوسة في السماء مثل أبراج الكنائس وخرانات النفط الأسطوانية، الأكبر في أوروبا كلها. كانت Rotterdam، التي تحتل موقعاً استراتيجياً بين موانئ الأطلسي والبلطيق التي كانت تشحن كميات متزايدة من النفط الروسي، مركز سوق النفط الأوروبية. وفي أوج ازدهارها، كانت الناقلات الضخمة تصل إليها كل أسبوع من المملكة العربية السعودية وإيران ونيجيريا والكويت وأماكن أخرى. مبحرة عبر القنوات العميقة التي تربط بحر الشمال بـ Rotterdam،

قبل أن تُفرغ النفط الخام في أطراف المدينة. وكانت محطات تكرير عدة تحول النفط الخام إلى منتجات مختلفة تُرسل في نوارج عبر نهر الراين (Rhine) العظيم إلى المشترين في جميع مناطق أوروبا الشمالية. كانت رائحة النفط عالقة في المنطقة كلها التي بدت كأنها محطة تعبئة ضخمة.

لكن Rotterdam في سبعينيات القرن العشرين كانت أكثر من مباء عملاق. فمع ازدهار الصناعة النفطية في ذلك الوقت، أصبحت دار المعاوضة لسوق النفط العالمية. خلال العقود السابقة، كانت "الأخوات السبع" تبادل شحنات النفط مع بعضها عندما يكون لديها الكثير أو القليل منه، أما الآن فسوق Rotterdam تؤدي الوظيفة نفسها. استمر انحدار "الأخوات السبع" مع انخفاض حصتها من تحارة النفط العالمية من ٩٠% إلى ٤٢% خلال السبعينيات، وقد بيع معظم ذلك النفط في مرادات في Rotterdam.^{٤٧}

عندما فقدت "الأخوات السبع" الهيمنة على سعر النفط في سنة ١٩٧٣، انتقلت القدرة على تحديد الأسعار إلى OPEC. لكن ذلك الموقع استمر في الاعتماد على النظام الاحتكاري القديم المتع من "الأخوات السبع" حيث يتم التقيد بالأسعار حال الإعلان عنها. ومع صعود التجار، انتقلت سلطة تحديد الأسعار الآن بصورة كاملة ونهائية إلى أيدي السوق الحرة؛ إذ كان النفط يُباع ويُشترى في Rotterdam بأسعار مختلفة تماماً عن تلك المستورة من قبل OPEC. وسرعان ما أصبح سعر النفط في Rotterdam مقياساً لسوق النفط "الفورية" الناشئة - وقد عُرفت بهذا الاسم لأن النفط كان يُباع ويُشترى بهدف التسليم "الفوري" وليس في وقتٍ مستقبلي.

كان عددٌ قليل من المتاجرين نفط Rotterdam يقيم في تلك المدينة الهولندية، إذ كانوا يجرون مفاوضاتهم من مكاتبهم في زوغ أو حنيف أو لندن أو موناكو أو نيويورك. لكن لم تكن لذلك أي أهمية. فقد اكتسبت Rotterdam سمعة سيئة بصفتها مركزاً لسوق النفط الحديدية المتقبة ومثالاً على المضاربات الجامحة. كانت أعضاء السلالة الجديدة من التجار المستقلين يشترون ويبيعون شحنات النفط الخام والمنتجات المكررة كأنها فيش كازينو.

كانوا يسعون إلى تحقيق الأرباح بكل ما أوتوا من قوة وقسوة، ويُسعدون إنحاءات

على حساب منافسيهم وحصومهم. "إنها غابة... مليئة بالأشخاص المخادعين"، قال أحد التجار الكبار في شركة BP.^{٤٨} وشبه تاجر آخر المنافسة الدائرة بمجموعة من القروش المتربصة للانقضاض على أي خصم تبدو عليه علامات الضعف. "هناك أنوف حساسة في Rotterdam. ففي اللحظة التي يعترك فيها الحوف، يشم حوفك الآخرون".^{٤٩}

لم تعد أسعار النفط محفوظة ومستقرة كما كانت من قبل. ففي المرحلة الممتدة بين سنتي ١٩٧٤ و ١٩٧٨، تراوح سعر برميل النفط بين ١٠ دولارات و ١٥ دولاراً، وهي أسعار لم يكن لأحد أن يتخيلها قبل بضع سنوات. نشأت ظروف سانحة للتجار الذين يتمتعون بالحنكة الكافية لتأمين العقود النفطية والحرأة اللازمة للمقامرة على الأسعار. كانت الثروات تتكدس في غضون أيام أو أسابيع وتبدد في وقت أسرع أيضاً. وقد نمت مجموعة من الشركات التجارية الهولندية، التي بدأت بالتأجار بشحنات الوقود على نهر الزاين، لتصبح شركات تجارية هامة، مثل Vanol و Transol و Bulk Oil. كما أصبحت شركة هولندية أخرى، Vitol، لاعباً هاماً في سوق المستوجات المكررة، رغم أنها لم تتاجر بالنفط الخام إلا بعد سنوات عدة. كما اعتمدت شركة وايزر، Mabanaft، على أرباحها في تأسيس واحدة من أضخم شركات تخزين النفط في العالم تحت اسم Oiltanking، وقد صارت فيما بعد شركة تملك المليارات من الدولارات وأصولاً موزعة في خمس قارات.

سرعان ما دخل مغامرون وتجار آخرون في الصناعة التجارية النفطية. وكان من بينهم غيرد لوتر Gerd Lutter من Marimpex، وأوسكار وايت Oscar Wyatt من Coastal Corporation، وديفيد تشالمرز David Chalmers من Bayoil، والأخوان كوش Koch. وسوف يقضي لوتر سنوات في محاباة المسؤولين السوفييات والإيرانيين للحصول على الصفقات النفطية وترويد حبوب أفريقيا بملايين البراميل في ذروة سياسة التمييز العنصري. وسوف يصبح وايت، وهو تاجر نفط أميركي كبير تحول إلى التجارة النفطية بعد تعثر تحارة الغاز التي كان يديرها، رائد التجارة النفطية بين الصين والولايات المتحدة. كما أنه سيصادق، في وقت لاحق، كلاً من صدام حسين ومعمّر القذافي. أما تشالمرز فسوف يتخصص في التجارة مع العراق. وسوف يعمل الأخوان تشارلر

كوش Charles Koch وديفيد كوش David Koch على تحويل شركة التكرير العائلية المحصورة في السوق الأميركية إلى شركة تجارية نفطية عالمية.

بدأت بعض الشركات النفطية الكبيرة في استعراض عسلاتها التجارية. فحتى ذلك الوقت، كانت الشركات النفطية الكبرى منكبة على تكرير النفط الخام وتوزيع منتجاتها المكررة، وكانت تنظر إلى التجارة النفطية بشيء من الاحتقار. ولكن مع صعود موجة التأميم في الشرق الأوسط، بدأ وارداتها تجفّ ووجدت نفسها مرغمة على الشراء من الآخرين. ثم بدأت بتأسيس شركات فرعية في Rotterdam لمنافسة الشركات التجارية - فقد أسست شركة Shell شركة Petra، وشركة BP شركة Anro، وشركة Elf شركة CorElf. ولا تزال هذه شركات تجارية نفطية كبيرة اليوم، بالإضافة إلى أسطنتها المتنوعة في إنتاج النفط وتكريره. مكتبة سر من قرأ

لكن الأبرز بين صائدي الثروات والمقامرين والقراصنة الذين جذبتهم سوق Rotterdam الجامحة كان يوهانس كريستيان أوغسطينوس ماريان ديوس Johannes Christiaan Martinus Augustinus Maria Deuss. إذ سيصبح، بالإضافة إلى مارك ريتش، إحدى الشخصيات المهيمنة في السوق النفطية خلال سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين ورمزاً للتاجر المغامر. كان ديوس نقيض المثال المحافظ الذي تميز به مدرسة Philipp Brothers التجارية. وبما أنه لم يكن يخشى الخوض في معترك السياسة، فقد أقام علاقات مع المالكي الإيرانيين، والشيوخ العرب، والبيروقراطيين السوفييات، حتى إنه أصبح مستشاراً لسلطان عُمان. قامر على سعر النفط بكل ما لديه، وكان يربح ويحسر مئات ملايين الدولارات في الوقت نفسه. "جون ديوس شخصية أسطورية"، يقول بيل إيميت Bill Emmitt، المسؤول التنفيذي السابق في شركة السمسرة النفطية PVM والذي تعامل معه في مناسبات عدة. "كان يحاول دائماً اللعب من خلف الستار".^{١٠}

وعلى النقيض من ريتش، نجح ديوس في تفادي الأضواء. فادراً ما كان يتحدث على الملأ، ولم يظهر إلا في مقالات قليلة جداً، كما أنه نجح في إخفاء أرباحه وحساباته عن المتطفلين. ولكن على الرغم من تحفظه وحدره الشديدين، فقد لمع اسمه في بضع مناسبات، كما حصل عندما دخل بين حكومتي روسيا وكازاخستان والشركة

النفطية الكبيرة Chevron وأدى دوراً حاسماً في بناء حط أنابيب رئيس لتصدير النفط من آسيا الوسطى بقيمة مليارات الدولارات. كانت إحدى عمليات ديوس النموذجية، إذ حرّض حكومات مختلفة على بعضها لضمان أكبر قدرٍ من الأرباح. وفي النهاية، تدخل نائب الرئيس الأميركي آل غور Al Gore شخصياً لإخراج ديوس من المشروع. كان ديوس يبدو - بشعره الرمادي المفروق على الجانب، وستراته المقلّمة ذات الطيات الصدرية العريضة، كأنه شخصية من شخصيات Wall Street، الفيلم السينمائي الذي صوّر العلاقات الجامحة التي وسمّت التعاملات المالية في ثمانينيات القرن العشرين. لكن أسلوبه الحياتي كان أقرب إلى إحدى الشخصيات الشريرة في أفلام جيمز بوند James Bond. ففي مقرّه في برمودا، كان يستقل معارفه التجاريين وأصدقاءه على متن يخته الفاخر. وكانت حاشيته النموذجية تتضمن كلبين إنكليزيين ومجموعة من الحراس الشخصيين وبعض المساعدات الجميلات. كما كان يستخدم طيارته النفاثتين الخاصتين في التنقل حول العالم. "كان لديه فيلاً ضخمة تتجول فيها فتيات يرتدين البكيني"، قال الصحافي الهولندي فريسو إندت Friso Endt، الذي يعمل لدى NRC Handelsblatt وكان واحداً من القلائل ممّن أجروا مقابلاتٍ مع ديوس. "كانت إحدى الفتيات تجلب له برقية تتعلق بصفقة ما وكان يقول 'أجل' أو 'لا' وكانت تمضي لتنفذ أوامره".^{٥٢}

ولد ديوس في نايميغن في هولندا في سنة ١٩٤٢، ودخل إلى عالم التجارة للمرة الأولى من خلال شركة تدعى IOC Oil (شركة جون الخاصة) في بداية السبعينيات.^{٥٣} وسرعان ما نجح في تأسيس علاقة مع Soyuznefteexport، وكالة التصدير السوفياتية التي كان ثيودور وايزر قد تقرب منها قبل عقدين من الزمن. وفي اجتماع عقد في باريس في تشرين الثاني / نوفمبر ١٩٧٦، حصل على جائزة طالما حلم بها تمثّلت في عقدٍ لتصدير نفط سوفياتي بقيمة مئات ملايين الدولارات في سنة ١٩٧٧. فبين شهري كانون الثاني، يناير وحزيران / يونيو، أرسلت موسكو ٣٩ شحنة لديوس. دفعت IOC Oil ثمن الشحنات الست الأولى، لكنها لم تسدد قطّ ثمن الشحنات الثلاث والتالين الأخرى، التي تصل قيمتها إلى ١٠١ مليون دولار، على الرغم من بيعها إلى جهات أخرى بأرباح كبيرة.^{٥٤} ادّعى الطرفان أنهما تعرّضا للخداع، وتلت ذلك عملية تحكيم

مطلولة. وسوف يقضي ديوس العقد التالي بحذرٍ شديدٍ خوفاً من الاغتيال على يد أحد عملاء الاستخبارات السوفياتية.^{٥٥}

لكن هذا النزاع مع موسكو لم يوقف ديوس. فمع تورط JOC Oil في النزاع القانوني وحسارتها للمال، عكف ديوس ببساطة على تأسيس شركة جديدة باسم Transworld Oil.^{٥٦} كان في تلك المرحلة قد طور نموذجاً تجارياً مثالياً لسوق النفط القائمة في سعييات وثمانينيات القرن العشرين: استخدم النفط للتقرب من حكومات البلدان النامية، ثم استغل تلك العلاقات في ربح الأموال من التجارة النفطية. كان يسافر إلى مالطا^{٥٧} للتفاوض حول مشروع بقاء مصفاة نفط، ثم يتوجه في اليوم التالي إلى بولسنة^{٥٨} لمناقشة عقد ما^{٥٩}، ومن ثم يظهر في تركيا ليعرض على الحكومة إقرانها ٢٠٠ مليون دولار لشراء النفط.^{٦٠}

قادت الصفقات النفطية ديوس إلى اعتم زوايا التجارة العالمية، حيث كانت دروب تجار السلع تقاطع مع دروب المهربين والحواسيس.^{٦١} لم تكن لدى ديوس أي مشكلة في التعامل مع البلدان المارقة، فأخذ البعض يتهكمون أن الأحرف التي تشكل الاسم الثاني لشركة Transworld Oil، أي TWO، يجب أن تدلّ على "Third World Oil" (نفط العالم الثالث). فعلى النقيض من مارك ريتش الذي لم يُد أي اهتمام بالسياسة، كان ديوس يتمتع باستخدام نفوذه في السوق النفطية لأهداف سياسية. فبالنسبة إليه، كان المال مجرد وسيلة لتحقيق الفوز السياسي. فعندما سُئل عن سبب اهتمامه الشديد بالمال أجاب: "ألا تفهمون أنها مسألة تتعلق بالسلطة، والمال يعني السلطة. الموضوع بهذه البساطة".^{٦٢}

حسّد جون ديوس قلة في مركز حاذية السوق النفطية، بعيداً من "الأحوال السع" وباتجاه التحار. فمع بدايات سبعينيات القرن العشرين، كان أمثال ريتش وديوس قد أمضوا سنوات عدة في تكديس المال والسلطة. لكن أرملة حديدة في الشرق الأوسط ستعيد رسم ملامح السوق النفطية وتحقق لهم أرباحاً خيالية وغير مسوقة، بالإضافة إلى احتلالهم موقعاً حيوسياسياً مهماً سيفت انتباه الحكومات حول العالم.

في ١ شاط / فبراير من عام ١٩٧٩، هبطت طائرة في طهران. ومن هذه الطائرة خرج رجل عجوز بحية بيضاء يرتدي أثواباً سوداء طويلة. كان الرجل، الذي تحرك

ببطء بمساعدة مرافق، هو آية الله الخميني. وقد جاءت عودته إلى إيران بعد ١٥ سنة من المنفى دليلاً على انتصار الثورة الإيرانية وإيداناً ببدء حقبة جديدة بالنسبة إلى سوق النفط العالمية.

خاطب الرجل السبعيني مؤيديه بصوت عالٍ وحازم: "لقد نجحنا، لكن هذه هي المرحلة الأولى فقط".^{٦٢} فقبل بضعة أسابيع، كان محمد رضا بهلوي - آخر شاه في بلاد فارس، والذي اشتهر بحفلاته الباذخة الممولة من بترودولارات أرمه ١٩٧٣-١٩٧٤ - قد غادر البلاد بدريعة قضاء عطلة لن يعود منها أبداً.

بالنسبة إلى السوق النفطية، حادت الثورة الإيرانية كصاعقة. فقد كانت إيران ثاني أكبر منتج نفطي في OPEC، بعد المملكة العربية السعودية. كانت ملامح أزمة نفطية تلوح في الأفق لأشهر عدة عندما هبط آية الله الخميني في طهران. فمساء ١٩٧٨، كان عمال النفط مضربين في حوض شرق إيران. ففي بداية السنة وصل إنتاج النفط الإيراني إلى ٥,٥ مليون برميل في اليوم، لكنه انخفض كثيراً مع نهاية العام.^{٦٣} لكن الثورة الإيرانية لم تؤثر بشكل متساوٍ على الجميع في السوق النفطية. فقد تنقت British Petroleum، التي شأت عن "الشركة النفطية الآنغلو-فارسية" (BP)، الضربة الكرى. فحتى محيي الثورة، وبفضل عقودها النفطية مع إيران، كانت BP تمتلك كميات كافية من النفط الحام تسدّ حاجات مصافيها وتكفي، أيضاً، لتوريده إلى الآخرين. لكن هذه الواردات انقطعت فجأة واضطرت الشركة إلى إغلاق مكائنها قبل أن يتم تأمين أصولها كلها. ثم وحدثت الشركة نفسها مضطرة لشراء النفط لتزويد مصافيها. كما عانت محطات التكرير اليابانية، التي كانت تعتمد بشدة على النفط الحام الإيراني الذي تورّده BP وشركات أخرى، من نقص في النفط الحام. وكانت الحال نفسها تنطق على بعض محطات التكرير الأميركية أيضاً.

على الرغم من الإنتاج الزائد الذي قدمته المملكة العربية السعودية لتعويض عن النقص الحاصل في النفط الإيراني، ارتفعت أسعار OPEC الرسمية خلال سنتي ١٩٧٩ و ١٩٨٠. أولاً إلى ١٨ دولاراً للبرميل الواحد، ثم إلى ٢٨ دولاراً للبرميل. لكن، في حقيقة الأمر، كانت أسعار السوق أعلى من ذلك. إذ كان النفط يُباع ويُشترى في السوق الفورية مقابل ٤٠ دولاراً للبرميل الواحد أو أكثر - وقد دارت إشاعات عن

صفقاتٍ بلغ فيها سعر الرميل ٥٠ دولاراً. كان لمثل هذا السعر أن يدو حياً قبل بضع سنوات فقط، حين تم تثبيت الأسعار عند دولارين للرميل على امتداد عقدٍ كامل. كان قد تحرّر سعرُ النفط بهائياً من قبضة ”الأحوات السبع“، وكان أسباً هذه السوق الجديدة المتقلبة رجلاً من أمثال ريتش وديوس. كان العالم متعطشاً إلى النفط. وكانت الشركات يائسة بعد حرمانها من الواردات الإيرانية فجأة. لم يكن مهماً من أين يأتي النفط أو كم تبلغ كلفته. ”كان علينا أن نخرج ونشتري النفط الخام من أي أحد، ومن أي مكان“. قال جيمس موريسون James Morrison، أحد المديرين التنفيذيين في شركة Atlantic Richfield Company.^{٤٠}

بالنسبة إلى التجار، كان سرُّ الربح السهل يكمن في العقود طويلة الأمد لشراء النفط بالسعر الرسمي. ومع ارتفاع الأسعار في السوق المورية، كان بمقدورهم إعادة بيع النفط نفسه بزيادة تصل إلى ٤ أو ٥ دولارات للرميل الواحد. ولكن كيف يمكن للتاجر تحصيل مثل هذا العقد المربح؟ ”كان كل ما عيه فعده لتحصيل هذا العقد هو أن يدفع عمولة صغيرة للأطراف المناسبة“، قال أحد المديرين التنفيذيين في إحدى الشركات النفطية الكبيرة آنذاك. ”وفي بعض الأحيان كانت تمرّ الظروف البتة اللازمة“.^{٤١}

مما لا شك فيه أن الظروف السيئة، أو ”العمولات“، طالما كانت حراً من التجارة في الأماكن النائية من العالم. لكن الأزمات النفطية في سبعينات القرن العشرين خلقت اقتصاداً حديداً يتسم بالفساد؛ فقد تأممت الصناعة النفطية العالمية، ولم يكن الأشخاص المسؤولون عن تحديد متحصلي العقود مديري تنفيذيين في شركات النفط الكبيرة، بل كانوا مسؤولين حكوميين يتقاضون رواتب صنية. وفجأة، نقص تحليق أسعار النفط، وحدوا أنفسهم في موقع يسمح لهم بإبرام عقود بقيمة ملايين الدولارات مع تجار النفط المحتكين.

كان ريتش ذلك النوع من التاجر المستعد للقيام بكل ما هو ضروري لتحصيل النفط. وكانت كلفة تحصيل عقدٍ لشراء النفط الإيراني في تلك الأيام تصل إلى نحو ١٢٥,٠٠٠ دولار تُدفع للرجل المناسب في ”شركة النفط الإيرانية الوطنية“.^{٤٢} ”كانت تُدفع الرشى كشرط أساسي للاتجار“، قال ريتش لكاتب سيرته. ”وهو ليس

بسرٍ سيئٍ بالنسبة إلى الحكومة البائعة أو المشتريّة“^{٦٧}. لم يجد ريتش ضيراً في دفع هذه الرّشى مقابل تحصيل الفط. فعلى الرغم من أن الولايات المتحدة أقرّت القوانين المتعلقة بالفساد، فإنّ بعض البلدان الأوروبية لم تفعل ذلك. ففي سويسرا، على سبيل المثال، كان من الممكن حسابُ ”رسوم التسهيل“ - كما يُشار إلى الرّشى في اللغة التجارية - بصفتها نفقاتٍ قابلة للاقتطاع الضريبي.

كان أداء التجار حيداً في الأزمة النفطية الأولى في سنة ١٩٧٣. لكن الأرباح كانت خيالية هذه المرة: وفي سنة ١٩٧٩، حققت شركة Marc Rich & Co أرباحاً تجاوزت ميارَ دولارٍ، تبعاً لأربعة مديري تنفيذيين سابقين (على الرغم من أن الربح المسجّل في وثائقها الرسمية بعد اقتطاع الضرائب لم يتجاوز ٧٠٠ مليون دولار، كما قال أحدهم).

كانت بقية الصناعة التجارية النفطية تجني الأرباح الفورية أيضاً. فقد حققت Mabanaft، على الرغم من عدم وصولها إلى المستوى العالمي الذي بلغته شركة Marc Rich & Co، أرباحاً وصلت إلى ٢٠٠ مليون مارك ألماني (أكثر من ١٠٠ مليون دولار بقبيل) في تلك السنة.^{٦٨} كما وصت أرباحُ Philipp Brothers قبل الاقتطاع الضريبي، والتي لم يسبق لأرباحها أن تجاوزت ٢٠٠ مليون دولار، إلى ٤٤٣ مليون دولار في سنة ١٩٧٩ و ٦٠٣ مليون دولار في سنة ١٩٨٠.^{٦٩} أما Cargill فقد حققت ١٧٨ مليون دولار في سنة ١٩٧٩ و ٢٦٩ مليون دولار في سنة ١٩٨٠.^{٧٠}

من وجهة النظر المعاصرة، المعتادة على أرقام بمليارات الدولارات، يمكن ألا تبدو هذه الأرباح ضخمة جداً. فقد استخدمت Philipp Brothers أرباحها في شراء Salomon Brothers الذي كان واحداً من أهم مصارف ”وول ستريت“ الاستثمارية. كما أن أرباح Marc Rich & Co في سنة ١٩٧٩ قد جعلت منها واحدة من الشركات الأميركية العشر الأكثر ربحاً في ذلك العام، أي على مستوى شركات عملاقة مثل General Electric و Ford Motors.

ولكن على النقيض من تلك الشركات، كانت ملكية Marc Rich & Co تعود لمجموعة قليلة من الأشخاص، ولم تكن تعلن عن نشاطها، كما أنها لم تكن حاضعة لأي ضوابط أو قوانين. بدأ السياسيون يدركون في السبعينيات أنهم لا يعرفون الكثير

عن تجار السلع الدين باعوا، في إحدى السنوات، حبوا بقيمة مليار دولار للاتحاد السوفياتي والذين يتحكمون الآن بأسعار النفط. لكنهم لم يعرفوا ما عليهم فعله بهذا الخصوص.

تمثل الإحراء الأول في زيادة الشفافية. فقد بدأت "وزارة الزراعة" الأميركية بشهر تقديرات العرض والطلب في أسواق الحبوب العالمية؛ كما قامت "وكالة الطاقة الدولية" بفعل الشيء نفسه فيما يتعلق بالنفط. ولا يزال التجار اليوم يتابعون هذه التقارير متابعة دقيقة.

لكن عندما تعلق الأمر بضبط التحار، فشلت السلطات المعية في إقرار أي قوانين ناظمة لعملهم. ففي اجتماع عقدته "مجموعة السبع" في سنة ١٩٧٩، حث قادة فرنسا وألمانيا العربية وإيطاليا واليابان والمملكة المتحدة وكندا والولايات المتحدة الشركات النفطية وبلدان OPEC على "تخفيف تعاملات السوق الفورية" وناقشوا تأسيس "سجل للتعاملات النفطية العالمية".^{١١} كان ذلك أول اعتراف في التاريخ بالموذ الذي يتمتع به تحار السلع. لكن الدفع باتجاه تنظيم السوق وصبتها لم يتم عن أي نتيجة. كما استمر كازينو Rotterdam بالعمل سرية فائقة.

خلال عقد من الزمن، كانت السوق النفطية قد شهدت تغيراً كبيراً أعاد تحديد الطريقة التي سيحصل فيها العالم على الطاقة خلال العقود التالية.

لم تعد السوق تحت هيمنة "الأحواث السبع" بصفتها النفطية الكولونالية في الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا اللاتينية. وعوضاً عنها، برز تحار من أمثال مارك ريتش يتميزون بنهم كبير إلى المعامرة وتحرر كامل من التاريخ، والأحلاق في بعض الأحيان. فقد ساهمت صفقاتهم التجارية في إذكاء واحدة من أعظم الثورات الاقتصادية الحيوية سياسية في العصر الحديث: تحكم البلدان الغنية بالنفط بترواتها الطبيعية، وصعود البترودولار بوصفه عاملاً أساسياً في التمويل العالمي، وصعود الدول النفطية بوصفها قوة مؤثرة في السياسة العالمية.

تحرر سعر النفط. إذ لم تعد تقرر بهضغ شركات كبيرة متمركرة في لندن أو نيويورك بالتساور مع الحكومة الأميركية والحكومات الأوروبية. فمن الآن وصاعداً، سيكون تحديد سعر أهم سلعة عالمية في يد سوق Rotterdam الشرسة. كانت نقلة تجاوزت

موضوع النفط. فقد عني انهيارُ معيار الذهب أن قيمة الدولار هي أيضاً مرتبطة بالسوق. أخذت قبضةُ الحكومات والمؤسسات الغربية على الاقتصاد العالمية بالتراخي في كل مكان، ما أدى إلى ولادة حقبة جديدة من الرأسمالية الشرسة. كانت ساعة تجار السلع قد أُرْقَتْ.

الفصل الثالث

آخر المصارف

مكتبة

t.me/soramnqraa

في مساء أحد أيام الجمعة من ثمانينيات القرن العشرين، اكتشف أحد وزراء جامايكا أن بلاده قد أفلست.

كان هيو هارت Hugh Hart، وزيرُ التعدين والطاقة، في مقرّ البرلمان حين عرف في الساعة السادسة مساءً أن مسؤولاً من المصرف المركزي ينتظر التحدث إليه بقلقٍ شديد. خرج هارت من المبنى. كانت رسالة المسؤول واضحة وبسيطة: خزان جامايكا فارغة تماماً. ولم يتمكن المصرف المركزي من جمع المال اللازم لشراء شحنة من النفط.

”وبالمأساة“، أضاف المسؤول، ”لن يكون لدينا أي نفط يوم الأحد“.

”لم تكن لدي أي فكرة عما يجب أن أفعله“، قال هارت.

كانت جامايكا تشتري ٣٠٠,٠٠٠ برميل من النفط شهرياً لمصفاة التكرير الوحيدة في الجزيرة الكاريبية الواقعة في العاصمة كعستون. وكان المصرف المركزي يقدم ضماناً بقيمة ١٠ مليون دولار لتغطية كلفة النفط. ولكن في هذا الشهر، لم يكن لدى المصرف المركزي المال الكافي للارم لشراء النفط. ومن دون النفط، سوف تتوقف محطة التكرير عن إنتاج الغازولين والديزل وتُغلق محطات الوقود في البلاد.

كان هارت - المحامي الذي شجعه صهره، رئيس الحكومة، على الانخراط في العمل السياسي - يعرف تعات ذلك جيداً. كان اقتصاد جامايكا لا يزال يتعافى من

تداعيات الأزمات النفطية في سبعينيات القرن العشرين التي قادت إلى عصف سياسي حوّل شوارع كغستون إلى ساحة حرب. وفي أوائل الثمانينيات كانت موجة العف قد حُفّت، لكن النسيج الاقتصادي والاجتماعي للبلاد كان لا يزال هشاً.

اتصل هارت بالشخص الوحيد الذي يؤمن بقدرته على المساعدة بتفادي الكارثة: ويلي ستروثوت Willy Strothotte، التاجر الألماني الطويل الرزى الذي يدير فرع شركة Marc Rich & Co في نيويورك. فقد كان للشركة استثمارات ضخمة في جامايكا، إذ كانت هذه الجزيرة الكاريبية الخلاية واحدة من أكبر منتجي البوكسيت والألومينا المستخدمين في تصنيع الألومنيوم.^٢ وكانت Marc Rich & Co أكبر تاجرٍ للألومنيوم في العالم.

”هيو، أنا آسف جداً، لا أستطيع مساعدتك. ولا أعتقد أن بمقدور أحدٍ أن يساعدك“، قال ستروثوت. وكوسيلة أخيرة، أعطاه رقم منزل مارك ريتش في زوغ. ”لكنني أحذرك، إنها الثانية صباحاً في زوريج، لذلك لن أتصل به“.

لم يكن هارت قد تحدّث إلى ريتش من قبل؛ فقد كانت تعاملاته حتى ذلك الوقت محصورة بستروثوت. تردد قليلاً ثم اتصل بزوغ. أجاب مارك ريتش المرهق على الهاتف.

”سيد ريتش، أنا هيو هارت. ربما لا تعرفني“.

”بل أعرف كل شيء عنك“، قال ريتش. ”ما الذي يجعلك توقظني في الساعة الثانية صباحاً؟“.

”حسناً“، أحاب هارت. ”إنها مسألة حياةٍ أو موت“. ثم شرح له الكارثة التي تواجهها جامايكا.

”وماذا تتوقع مني أن أفعل بهذا الخصوص؟ إنها الساعة الثانية من صباح يوم الجمعة، ولا يستطيع مصرفكم المركزي تأمين ١٠ مليون دولار. اللعبة؟“.

توسّل هارت إليه. وسادت لحظة من الصمت.

”اتصل بويلي بعد ساعة“، قال له ريتش ثم أغلق سماعة الهاتف.

عندما اتصل هارت بستروثوت في نيويورك، كانت ناقلة محملة بالنفط في طريقها إلى جامايكا. كان ريتش قد أعطى تعليماته التي تقضي بتوقف شحنة من النفط الخام

الفنزويلي كان يوردها إلى ساحل الولايات المتحدة الشرقي في كمستون. وفي مساء يوم السبت، قبل ٢٤ ساعة من نفاذ النفط في حامايكا، أفرغت الناقل ٣٠٠,٠٠٠ برميل من النفط.

كان ذلك دليلاً على السلطة الهائلة التي ملكها مارك ريتش بفضل خبرته الهائلة في السوق النفطية. كانت الصدمات النفطية في سبعينيات القرن العشرين قد ملأت حرائق تجار السلع، وقد دعموا قوتهم المالية الحديدية بقدر عالٍ من الثقة لم يكن يملكه الكثير من المستثمرين. فمع حلول الثمانينيات، كانت العلامة التجارية التي تميز تحار السلع تتمثل في استثمار أموالهم في أماكن لا تحرق الشركات الأخرى على دخولها. كانت حامايكا أكبر مثال على ذلك؛ إذ كانت البلاد على حافة الإفلاس دون أن تحد من يقرضها المال اللازم لإنقاذها، لكن ريتش كان قد وُرد لثوّه إلى الحكومة كمية من النفط يصل ثمنها إلى ١٠ مليون دولار حتى دون توقيع أي عقد. لكن هذه المجارفة ستؤتي ثمارها. فمن تنسى حكومة جامايكا إنقاذ ريتش لها من الانهيار المحتوم. وسوف تصح هذه الحزيرة الكارثية مصدر الربح بالنسبة إلى ريتش وأحلافه لعقود قادمة.

”كانت إحدى أقسى اللحظات العصيبة التي عشتها في حياتي“، قال هارت. ”وبصراحة شديدة، أعتقد أنها كانت ستودي بالحكومة“.

كانت صفقات مارك ريتش مع جامايكا مؤشراً على القلّات التي تحدث في الاقتصاد العالمي في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين. فمن جامايكا إلى الممكة العربية السعودية وغويانا إلى البيرو، كانت عقود الازدهار الاقتصادي العالمي قد ولدت استثمارات ضخمة في إنتاج السلع حول العالم. كانت الحكومات في الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا اللاتينية تسيطر الآن على السلع التي تنتجها عبر التأمين. فقد عمل انتقال النفود من شركات النفط والتعدين الأميركية والأوروبية الكبيرة إلى الحكومات فيما كان يُعرف باسم ”العالم الثالث“ على تأمين الفرص التي استغلّها تحار السلع بنهم كبير. وقد شكّلوا، من خلال ذلك، رابطاً بين العديد من البلدان التي صارت تمسك بزمام أمورها والنظام المالي العالمي، وساعدوا في تدفق الدولارات إلى حكومات وقادة لا يمكن أن يكون أي مصدر آخر للتمويل.

بدا ذلك جلياً في صناعة الألومنيوم. إذ إن الإردهار الاقتصادي الذي تلا الحرب العالمية الثانية قد حوّل الألومنيوم إلى المعدن الأهم في العالم. وبما أن الألومنيوم أرخص من النحاس وأحفّ وأكثر مرونة من الفولاذ، فقد ارتفع استهلاكه ارتفاعاً كبيراً بفضل تعدد استخداماته في الطائرات والسيارات والسلع البيضاء التي صارت رمزاً للعصر الاستهلاكي الجديد.

كان الألومنيوم، حتى محي الحرب، مادة حصرية نسبياً. لكن الآلة العسكرية كانت بحاجة إلى عدد كبير من الطائرات، ولذلك كان المصنّعون بحاجة إلى كميات ضخمة من الألومنيوم. لذلك تم تشجيع الأمير كييس على جمع قطع الألومنيوم المتناثرة حول منازلهم لمساعدة الجيش. وقد شت إحدى المحطات الإذاعية برنامجاً حمل اسم "الألومنيوم لأغراض دفاعية"، ووُزعت بطاقات سينمائية مجانية للأطفال مقابل جمع رقائق الألومنيوم.^٢

ومع انتهاء الحرب، كانت صناعة الألومنيوم قادرة على تلبية حاجات الانتعاش الاستهلاكي القادم. ارتفع الإنتاج من مليون طنّ في سنة ١٩٤٥ إلى ١٠ ملايين طن في سنة ١٩٧٠.^٣ وقد أدى هذا إلى اهتمام عالمي بالبوكسيت، المادة الترابية النيتة المائلة إلى الحمرة الموجودة في غينيا وأستراليا والجمال الرقء الشهيرة في الداخل الجامايكي. كان يُحوّل البوكسيت أولاً إلى بودرة الألومينا البيضاء ومن ثم إلى معدن الألومنيوم.

على مدى عقود طويلة، كانت سوق الألومنيوم خاضعة لهيمنة عدد قليل من الشركات الأميركية، على غرار هيمنة "الأخوات السبع" على السوق النفطية. كانت Alcoa، الشركة التي أسسها في سنة ١٨٨٨ الرجل الذي اخترع عملية استخراج الألومنيوم، تتمتع بهيمنة كبيرة، إذ أرغمتها إحدى المحاكم الأميركية في سنة ١٩٥١ على الانفصال عن أصولها العالمية المصنفة تحت اسم Alcan الكندية. وفي سنة ١٩٥٥، كانت شركات الألومنيوم الست الكبرى - بقيادة Alcoa و Alcan - تسيطر على ٨٨% من واردات البوكسيت للعالم غير الاشتراكي، و ٩١% من الألومينا، و ٨٦% من الألومنيوم.^٤ وخلال فترة الستينيات والسبعينيات، كان المنتجون الكبار أحياناً يبيعون الألومنيوم القادم من "الكتلة الشرقية" بناءً على "اتفاقية جنتلمان" صارمة

تحول دون وصوله إلى السوق.^٦

وعلى غرار السوق النفطية، كان المنتجون الكبار يتحكمون بالأسعار وينشرون الأسعار التي سيبعون بها هذا المعدن في كل منطقة. وعلى غرار النفط أيضاً، بدأ هذا الوضع يتغير في سبعينيات القرن العشرين. فقد اجتاحت العالم نزوعٌ إلى "تأمين الموارد" مع سعي البلدان المستقلة حديثاً إلى تحقيق استقلال أكبر عن حكوماتها السابقين وارتفاع الأسعار الذي جعل من قطاع السلع هدفاً مُربحاً.

في قطاع الألومنيوم، بدأ التأمين في غويانا المحاذية لفرنزويلا، والتي كانت حامس أكبر منتج لبوكسيت في العالم.^٧ ففي ١ آذار/ مارس من سنة ١٩٧١، شرع البرلمان في غويانا تأمين صناعة البوكسيت في البلاد، بما في ذلك شركة تابعة لشركة العملاقة الكندية Alcan التي كانت أكبر شركة في البلاد آنذاك. وقد هزّ هذا الإجراء محاسن الإدارة والعواصم العربية.

"إن الأنماط التسويقية والحطط الاستثمارية لصناعة البوكسيت العالمية تواحه خطرُ الهيجان القومي في منطقة الكاريبي"، حذرت "وكالة الاستخبارات المركزية" (CIA).^٨ لكن وكالة التحسس الأميركية هذه قللت من احتمال نجاح عملية التأمين في غويانا، فتنأت بأن الشركات الكبرى الست سوف ترفض التعامل مع منتجات هذه البلاد التي لن تجد من يشتري منها البوكسيت والألومينا. لكن "وكالة الاستخبارات المركزية" لم تضع في حساباتها شركة Philipp Brothers. فقد طار مديرا تنفيذيان من هذه الشركة إلى عاصمة غويانا وأقعا الحكومة بالسماح للشركة ببيع إنتاجها الكامل من البوكسيت والألومينا.^٩ وبعد سنة، أشارت CIA إلى أن جهود غويانا في بيع الألومينا قد لاقت دعماً من "عمليلها التسويقي الحديد السويوركي الشرس Philipp Brothers".^{١٠}

شكلت جامايكا جائزة أكبر للتجار. ففي بدايات الستينيات من القرن العشرين، كانت الجزيرة أكبر منتج للبوكسيت في العالم وأحد أكبر موردي الألومينا مع استثمارات لمعظم شركات الألومنيوم الكبرى. كان مايكل مانلي Michael Manley، رئيس وزراء جامايكا الاشتراكي الكاريزماتي، قد فتح الباب أمام الشركات التحارية في إجراء درامي يهدف إلى زيادة حصة الحكومة من أرباح البوكسيت والألومينا في

سنة ١٩٧٤. وعلى غرار عمليات تأمين الصناعة النفطية في بلدان OPEC، انتهت محاولته بالقض على حصة أكبر من أرباح هذه الصناعة بامتلاك الحكومة لأسهم في معظم مناجم البوكسيت ومحطات تكرير الألومينا في البلاد. وهكذا، ومع نهاية السبعينيات، كانت حكومة جامايكا تملك كميات كبيرة من البوكسيت والألومينا، لكنها لم تكن تملك الخرة اللازمة لبيعها وشحها. وبالنسبة إلى التحار، كان ذلك نوعاً من السيناريو المثالي.

كانت "الحرب الباردة" مستعرة. ومع نهاية السبعينيات كانت المعركة المحتدمة بين موسكو وواشنطن تدور في دوائر صغيرة في شوارع كينستون. إذ كانت العصابات المولوية للطرفين المتناحرين تحوص حرباً دموية في عاصمة جامايكا. يستذكر أحد السفراء الأميركيين في ذلك الوقت مروره فوق جثة ساخنة تلقى على عتبة السفارة الأميركية في كل صباح.^{١١}

كان التوّار اليساريون يحققون انتصارات متتالية في المنطقة. فقد أسقطت حكومة غرينادا الكاريبية بانقلاب قادته مجموعة سرعان ما أعلنت انحيازها إلى كوبا والاتحاد السوفياتي. وفي نيكاراغوا، استولت قوات "ساندينستا" على السلطة بدعم من الاتحاد السوفياتي.

على خلفية هذا المشهد، أثار مانلي قلق الولايات المتحدة. فقد كان على علاقة ودية مع كاسترو، كما أرم العديد من الصفقات مع الاتحاد السوفياتي. ولذلك عندما فشل حزبه في انتخابات ١٩٨٠، قررت الولايات المتحدة دعم الحكومة الجديدة برعاية منافسه إدوارد سيجا Edward Seaga.

كانت "بوكسيت" هي كلمة السر. إذ كان سيجا أول رئيس أجنبي يدعو روبرت ريجان Ronald Reagan، الرئيس الأميركي الجديد، إلى "البيت الأبيض". كان ريجان يؤمن بـ "سحر السوق"، مما دفعه إلى توجيه الموارد الاقتصادية الأميركية الضخمة لقلب المد السياسي في المنطقة، وكانت جامايكا تشكل محور هذه السياسة.^{١٢} أمر وكالة التخزين الأميركية بشراء ٣,٨ ملايين طن من البوكسيت الجامايكاني بين سنتي ١٩٨٢ و ١٩٨٤. أي ما يعادل سدس إنتاج البلاد.^{١٣} كان ذلك مفيداً، لكن جامايكا كانت بحاجة ماسة إلى المال. وهنا تدخلت Marc Rich & Co ودفعت للحكومة مقدماً

مقابل البوكسيت الذي ستييعه لاحقاً للولايات المتحدة.^{١٤}

”لم نحقق ربحاً كبيراً“، يقول ماني وايز Manny Weiss – أحد تجار Marc Rich & Co الذين ساهموا في ترتيب الصفقة. ”كانت طريقة لتأسيس علاقة مع جامايكا“. كانت بداية تشابك عميق بين حكومة جامايكا وتجار السلع سيشمّل اتصال هيو هارت المتأخر بمارك ريتش بحثاً عن شحنة نفطية.

لكن لم تكن تلك هي الطريقة الوحيدة التي ساعدت فيها Marc Rich & Co هذا البلد الكاريبي. فعلى سبيل المثال، كانت جامايكا – على غرار العديد من البلدان النامية في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين – تعتمد بقوة على القروض التي تحصل عليها من ”صندوق النقد الدولي“. لكن ”صندوق النقد الدولي“ فرض عليها شروطاً قاسية تضمنت الإيفاء ببعض الالتزامات المالية بانتظام. لكن الحسابات الحكومية لم تكن كافية في بعض الأحيان وتقصها بضعة ملايين من الدولارات.

وهكذا لجأت الحكومة إلى شركة Marc Rich & Co. يستذكر هارت أنه اتصل بستر وثوث في إحدى المناسبات ليخبره أن حكومة جامايكا بحاجة ماسة إلى ٥ ميون دولار للإيفاء بالتزاماتها تجاه ”صندوق النقد الدولي“، فاستجابت التاجر الألماني على الفور. مرة أخرى، أنقذت Marc Rich & Co الحكومة الجامايكية، ومرة أخرى فعلت ذلك دون توقيع أي عقد. كانت مثل هذه الصفقات تتطلب بعض الحسابات الخلاقة: فمن أجل الإيفاء بالتزامات تجاه ”صندوق النقد الدولي“، لم يكن للأموال التي أودعتها الشركة التجارية في حساب الحكومة أن تظهر كأثبات دين. ”بالتأكيد كانت ذبياً، لكنها لم تظهر بصفحتها ذبناً قط“. قال هارت. ”لم تكن ندين لهم بأي شيء في السجلات الرسمية“.

لم يكن ذلك كل شيء. فعندما عازمت الحكومة الجامايكية على شراء محطة تكرير النفط الوحيدة في البلاد من شركة تابعة لشركة Exxon، أقرضتها شركة Marc Rich & Co المال اللازم. حتى أن هذه الشركة التجارية ساهمت في تمويل فريق جامايكا في ”الألعاب الأولمبية“ التي جرت في لوس أنجلوس سنة ١٩٨٤، كما أنها دفعت له ليرسل فريق تزلج للمشاركة في ”الألعاب الأولمبية الشتوية“ – وقد تم تسجيل رحلته المفاجئة في فيلم ديزني يحمل اسم Cool Runnings [منافسات سلسة].^{١٥}

من وجهة نظر النقاد، كانت سيطرة مارك على جامايكا هائلة. "لقد اختطف اقتصاد جامايكا"، قال أحد المسؤولين الأميركيين.^{١٦}

لكن هارت، الذي لا يزال على علاقة طيبة مع بعض تجار Marc Rich & Co السابقين بعد ثلاثة عقود، يقول إن هذه الشركة التجارية قد أنقذت البلد من الضياع. "من المؤكد أن مارك ريتش قد قدم لنا مساعدات كبيرة"، يقول هارت. "كانت تربطنا علاقة حيدة. صحيح أنهم حنوا أرباحاً ضخمة. لقد حققوا أرباحاً كبيرة، وهم يستحقونها. لكننا نحن أيضاً جنيينا أرباحاً أكثر مما كنا سنحقق في حال لحانا إلى السوق المفتوحة".^{١٧}

بالسبب إلى Marc Rich & Co، كانت العلاقة مع جامايكا بداية سلسلة مذهلة من الصفقات التي تمتد من الجزيرة الكاريبية حتى مركز الولايات المتحدة الصناعي. وسوف تمنح هذه الشركة التجارية موقعاً رئيساً في سوق الألومنيوم العالمية يدرّ عليها أرباحاً تقدر بمئات الملايين من الدولارات. وقد كان ما حصل لاحقاً دليلاً ساطعاً على كفاءة تجار Marc Rich & Co في تحويل علاقة مع حكومة فقيرة إلى امتياز مالي خاص.

مع أواسط ثمانينيات القرن العشرين، كانت صناعة الألومنيوم قد دخلت هبوطاً عقابياً. وكان السبب يكمن في كثرة الطاقة. فعلى الرغم من أن الألومنيوم واحد من أكثر العناصر شيوعاً في القشرة الأرضية، فإنّ تحويله إلى معدن نقي هو عملية مكلفة مكونة من خطوتين - أولاً، من بوكسيت إلى ألومينا، ثم من الألومينا إلى الألومنيوم - تستهلك كمية كبيرة من الطاقة.

يتطلب إنتاج طن من الألومنيوم كمية الكهرباء نفسها التي يستهلكها أي منزل أميركي في السنة الواحدة. ولأن استهلاك الطاقة كبير، يتنذر التجار بوصف الألومنيوم على أنه "كهرباء جامدة". ولهذا السبب تُسعى مصاهر المعادن في أماكن تتميز برخص الكهرباء، مثل سيبيريا بطاقتها الكهربائية ومائة، وآيسلندا بتوليدها للحرارة الجوفية، أو الشرق الأوسط العتي بالغاز الطبيعي.

حتى سنة ١٩٧٣، لم تكن شركات الألومنيوم قلقة حول فواتير الكهرباء. لكن

أسعار النفط ارتفعت بسبب كبيرة، ما دفع بكلفة الطاقة العالية إلى إغراق الصناعة في أزمة حقيقية.

وفي الوقت نفسه، كانت سلطة التسعير في هذه الصناعة تنتقل من الشركات الكبيرة إلى London Metal Exchange، حيث كان التجار يشترون الألومنيوم ويبيعونه. وبتسارع، صار سعر كل عنصر من العناصر التي تدخل في سلسلة إنتاج الألومنيوم - من الألومينا إلى قصدير المطبخ - مرتبطاً بالأسعار التي تحددها هذه البورصة. ومع تصاؤل الاستهلاك، انخفضت أسعار هذه البورصة.

تلقت الصناعة الحامايكية صربة قوية. فقد بُنيت مفاعلات الألومينا في هذه الجزيرة بالقرب من المولدات التي تعمل على النفط في خمسينيات وستينيات القرن العشرين، ما جعلها تحت رحمة أسعار النفط المرتفعة. تضاعف إنتاج الألومينا والبوكسيت.^{١٨} وأعلنت واحدة من شركات الألومنيوم الكبيرة - Reynolds - عن عزمها على إغلاق عمليات البوكسيت الجامايكية في سنة ١٩٨٤. وبعد ذلك، وفي سنة ١٩٨٥، دخل مدير مفاعل Alcoa إلى مكتب هارت ليُعلمه أن الشركة الأميركية سوف تغلق المفاعل بعد بضعة أيام.^{١٩}

سارع هارت، الذي يدرك جيداً النتائج المدمرة التي ستحل باقتصاد جامايكا، إلى رسم خطة لإنقاذ هذه الصناعة. قرّر أن الحكومة ستشتري المفاعل. لكن المشكلة هي أنه لا يملك المال اللازم لتنفيذ خطته هذه. فلنجاح الخطة، عليه العثور على طرف مستعد لشراء الألومينا، ولم يكن ذلك بالأمر اليسير. فقد كانت السوق تشهد انخفاً ضخماً وكانت الأسعار متدنية جداً. والأسوأ من هذا كله هو تعذر تخريب الألومين لوقت طويل بسبب امتصاصها للرطوبة المتسربة من الهواء. ولذلك ركب هارت طائرة إلى سويسرا ليقابل الأشخاص الوحيدين القادرين على مساعدته، أي التجار العاميين في شركة Marc Rich & Co.

لم يتردد ستروثوت ووايز. فقد فاضا هارت على عقد عشر سنوات يقضي بشراء الألومينا من مفاعل Alcoa، Jamalco. كما سيوردان الفيول والصودا الكاوية اللذين يدخلان في تكاليف الإنتاج، بالإضافة إلى دفع جزء من المال مقدماً للمساعدة في تمويل حصول الحكومة على حصة في الشركة من Alcoa.

حصل التاحران على سعرٍ متدنٍّ جداً مقابل الدفعة النقدية المقدمة سلفاً وتأمين سوقٍ معينٍ للألومينا جامايكا. فقد اتَّفَقَ على بيع المخزون كله مقابل سعرٍ لا يساوي أكثر من ٩,٢٥% من سعر الألومنيوم المحدد من قبل بورصة لندن.^{٢٠} كانت صفقة رابحة جداً؛ فقد نوّه "البسك الدولي"، بعد اطلاعه على هذه الصفقة بعد بضع سنوات، أن النسبة كانت "نحو ٢٥% أقل من شروط التعاقد النموذجية".^{٢١}

كانت تلك بداية واحدة من الصفقات التجارية الأكثر ربحاً بالنسبة إلى Marc Rich & Co. إذ لم تشكل الأزمة التي عصفت بهذه الصناعة ضغطاً كبيراً على منتجي الألومينا فقط، لكن مصاهر الألومنيوم حول العالم - التي تحوّل الألومينا إلى ألومسيوم - كانت تواجه مصاعب مادية أيضاً. ثم عرضت Marc Rich & Co صفقةً على المصاهر المتأرمة: تتكفل الشركة التجارية تزويد هذه المصاهر بالألومينا وتأخذ الألومسيوم الناتج بالمقابل. كان هذا النوع من الصفقة - أي مبادلة المادة الخام بمنتج نهائي - يُسمّى "التحصيل"، وقد استُخدم من قبل في تجارة النفط والزنك، لكن شركة Marc Rich & Co أدخلته في تجارة الألومسيوم.

"لقد انتشر كالنار في الهشيم"، يقول وايز. وأصبحت الشركة التجارية "أشبه بمنتجٍ دون المشكلات المتأتية من ملكية الإنتاج".^{٢٢} وخلال بضعة أسابيع في سنة ١٩٨٦، عقدت الشركة الفرعية الأميركية التابعة لشركة Marc Rich & Co عقود تحصيل مع مصاهر في أوريغون وأوهايو وكارولينا الجنوبية.^{٢٣} وقد ساهم العقد مع حكومة هامايكا لشراء الألومينا وعقود التحصيل هذه للحصول على الألومنيوم في تحويل Marc Rich & Co إلى أكبر تاجر ألومنيوم في العالم، في منافسة مع عمالقة صناعيين مثل Alcoa و Alcan - وذلك من دون أن تدبر الشركة أي مصاهر كانت. وفي سنة ١٩٨٧، ذهبت الشركة إلى أبعد من ذلك. فقد اشترت في "مونت هولّي" - الواقعة خارج تشارلستون، عاصمة ولاية كارولينا الجنوبية - سهماً بنسبة ٢٧% في أحد مصاهر الألومسيوم - وهو استثمارها الرئيس الأول في الأصول. كما عقدت صفقة تحصيل لامتلاك نصف ما ينتجه المصهر.

كان التوقيت ملائماً جداً. ففي بدايات سنة ١٩٨٧، وصل وايز إلى قناعة بحتمية ارتفاع كبير في أسعار الألومسيوم. كانت البرازيل تُعتبر مصدراً رئيساً حديداً للتوريد،

لكن صناعة الألومنيوم فيها عانت بشدة من قطع التيار الكهربائي^{٢٤} وفي أمكنة أخرى، أثرت أسعار الكهرباء المرتفعة في عملية الإنتاج تأثيراً كبيراً. وبعد الهبوط الذي شهدته بداية الثمانيات، بدأت عجلة الاقتصاد الأميركي بالدوران السريع وكانت شركة Marc Rich & Co في موقع يمكنها من حي الأرباح المتأتية من صفقات التحصيل التي ضمنت تدفقاً ثابتاً للمعادن. لكن وايز ذهب إلى أبعد من ذلك، إذ شرع في شراء الألومنيوم مباشرة من London Metal Exchange في رهاو كبير على ارتفاع الأسعار. لكن أسعار الألومنيوم لم ترتفع فقط، بل حُلقت إلى مستويات عالية. فقد أدى الطلب المتزايد على الألومنيوم في السيارات والأدوات المنزلية إلى تحفيز مخزون الألومنيوم بصورة خطيرة. إذ سارع مستخدمو الألومنيوم إلى شرائه كميات ضخمة، ما أدى إلى استنزاف المخزون في المستودعات المرتبطة ببورصة لندن. وانضم إليهم وايز الذي كان محزونه - الذي قيده مديره Marc Rich & Co بكمية لا تزيد عن ١٠٠,٠٠٠ طن - أكبر مما بقي في جميع مستودعات London Metal Exchange. كانت عاصمة مثالية، فمن مستوى منخفض في سنة ١٩٨٥، ارتفع سعر الألومنيوم إلى أكثر من أربعة أضعاف في شهر حزيران/يونيو من عام ١٩٨٨. وقد ترك ذلك أثراً واسعاً وكبيراً، إذ ارتفع سعر قصدير الألومنيوم المستخدم في المطاح إلى أكثر من ثلاثة أضعاف^{٢٥}.

حشر وايز سوق الألومنيوم في الزاوية. فعلى الرغم من أنه لم يملك كل الألومنيوم الموجود في العالم - إذ كان ذلك خارج الإمكانيات المادية لشركة Marc Rich & Co - فإنه لم يكن في حاجة إلى ذلك. ففي London Metal Exchange، كما في مقايصات آحلة أخرى، يشتري التجار ويبيعون عقود تسليم السلع في تاريخ محدد. وعندما يأتي ذلك الموعد، يكون على التجار الذين باعوا عقوداً آحلة تسليم السلع إلى مشتريها. ويعني ذلك، في London Metal Exchange، تسليم المعادن المحزونة في مستودعاتها. ولكن في سوق الألومنيوم في صيف ١٩٨٨، لم تكن هناك كميات كافية من الألومنيوم للتسليم في مستودعات London Metal Exchange. وقد أدى هذا إلى حشر كل من باع عقود الألومنيوم الآحلة في الزاوية. فمع غياب المخزون اللازم للإيفاء بهذه العقود، لم يكن أمام هؤلاء التجار سوى شراء العقود التي باعوها سابقاً. وكان

ذلك يعني الشراء من واير .

كانت الكلفة عالية جداً. فقد حلق سعرُ الألومنيوم المحصص للتسليم الفوري إلى ٤,٢٩٠ دولاراً للطن الواحد - أي بزيادة ١,٠٠٠ دولار عن عقود التسليم خلال ثلاثة أشهر، وهو دليلٌ ساطع على حجم النقص الحاصل. كان فرقُ السعر ذاك عالياً جداً إلى درجة أن بعض التجار المنافسين بدؤوا بشحن الألومنيوم جواً من الولايات المتحدة إلى مستودعات London Metal Exchange بالقرب من Rotterdam لإيصال الألومنيوم بأقصى سرعة ممكنة.^{٢٦} وصلت أرباحُ واير إلى ملايين الدولارات.

ثم انخفضت أسعارُ السوق بالسرعة التي ارتفعت بها. فقد بدأ التجار اليابانيون ببيع محزورهم في محاولة لتخفيف الضغط. لكن Marc Rich & Co، التي تلقّت ألباء المبيعات اليابانية عبر قنواتها الخاصة في طوكيو، كانت قد باعت وضعها المالي سلفاً. يقول واير إنه لم يسعَ إلى التضييق على السوق، لكنه استشرّف النقص القادم في الألومنيوم. "لم يكن لأحد أن يتخيل ذلك الموقف، كان ذلك مجرد ضربة حظ".^{٢٧} لكن ضربة الحظ تلك جلبت ثروة هائلة لشركة Marc Rich & Co. ففي سنة ١٩٨٨، كان قسمُ المعادن قد فاقَ النفط ليصبح المولّد الربحي الأساسي في الشركة.^{٢٨} فقد بلغت أرباحُ الألومنيوم وحده أكثر من ١٠٠ مليون دولار في تلك السنة.^{٢٩}

ولكن بقدر ما أثّرت هذه الشركة التجارية من أرباح الألومنيوم، كان السياسيون المعارضون في هامايكا يحتشّون أن الشركة قد استعّلت الحكومة. وبعد انتخابات ١٩٨٩، عاد رئيسُ الوزراء السابق مايكل مانلي إلى السلطة بوعْدٍ للتحقيق في العقود التي أبرمتها الحكومة السابقة مع مارك ريتش. لكنه سرعان ما اصطدم بالعمود الهائل الذي تمسكه الشركة التجارية. إذ لم يكن مارك ريتش ليتحلّى عن صفقة رابحة دون قتال، وكانت هامايكا لا تزال بحاجة إلى أموال شركته.

كان Hugh Small، وريثُ التعديس الجديد، واحداً من أفصح منتقدي علاقة الحكومة السابقة بريتش. وفي زيارة له إلى هزويلا، أخذه أحدُ الوزراء الفزويليين جاساً وأخذ يكيل المديحَ لشركة Marc Rich & Co، ثم حذّره أن "من مصلحة هامايكا" تخفيف نبرتها العدائية تجاه هذه الشركة التجارية. وبعد وقت قصير قصير توجه هذا الوزيرُ إلى كندا للتفاوض مع Alcan، شركة الألومنيوم العملاقة. مرة أخرى برز اسمُ مارك ريتش. وفي

هذه المرة، عرض الكنديون على سمول فيلماً وثائقياً عن أهمية هذه الشركة بالنسبة إلى صناعة الألومنيوم العالمية.^{٢٩}

ذهب سمول لمقابلة ويلى ستروثوت الذي وافق على زيادة صغيرة في سعر الألومنيوم في العقود المبرمة مع Marc Rich & Co^{٣٠} - ولكن بشرط يقتضي إعلان الحكومة الجamaيكية إغلاق التحقيقات القائمة حول العلاقة مع مارك ريتش. رفض الورير الغاضب الشرط المطروح. لكن لم يكن أمام حامايكا خيارات كثيرة، إذ كانت لا تزال بحاجة إلى أموال ريتش. وفي نهاية شهر حزيران/ يونيو، وقف مانلي في البرلمان معلناً أنه أخذ قرضاً جديداً من Marc Rich & Co بقيمة ٤٥ مليون دولار لمساعدة الحكومة في الإبقاء بالتزاماتها أمام صندوق النقد الدولي (IMF). "إد ك - مارك ريتش مفيداً لجamaيكا، فإن مارك ريتش مفيدٌ لحامايكا"، قال ماسي لم يمت ذلك الاعتذار الذي طالب به ستروثوت، لكنه كان كافياً.^{٣١}

بالنسبة إلى شركة Marc Rich & Co، ولاحقاً إلى خليفتها Glencore، سوف تكون جamaيكا مصدراً لأرباح ضخمة لحو ثلاثة عقود. في منتصف الألفيات، على سبيل المثال، ومع ارتفاع أسعار السلع، كانت Glencore تدفع للحكومة الجamaيكية أقل من نصف سعر السوق مقابل الألومينا، وذلك بفضل العقود التي أبرمت قبل ذلك بسنين. ففي غضون ثلاث سنوات فقط، من سنة ٢٠٠٤ إلى سنة ٢٠٠٦، كان على الحكومة الجamaيكية أن تتلقى ٣٧٠ مليون دولار كعائدات إضافية لو أنها كانت تباع إنتاجها من الألومينا في السوق الفورية بدلاً من بيعها لشركة Glencore^{٣٢}. ولذلك يحق لنا الافتراض أن أرباح الشركة التجارية في تلك الصفقة كانت مكافئة لهذا المبلغ.

وبالمقابل، على مدى ثلاثين عاماً، سوف تقدم Marc Rich & Co و Glencore تمويلاً لحامايكا بنحو ١ مليار دولار.^{٣٣} فقد "كانت Glencore، ومن قبلها Marc Rich & Co، آخر المصارف حقاً"، يقول كارلتون ديفيس Carlton Davis، أحد الرؤساء السابقين للإدارة المدنية في جamaيكا، الذي شارك في عددٍ من المفاوضات مع الشركة التجارية.^{٣٤}

كانت الصفقات في حامايكا تحيلاً جوهرياً للعوذ الحديد الذي يتمتع به تجارُ السلع. فبفضل نفوذهم المالي غير المسبوق وهيمتهم على سوق السلع، نجح تجارُ

من أمثال مارك ريتش في استغلال الضعف الذي تعاني منه بلدان من أمثال جامايكا. فمع تراجع شركات النفط والتعدين العربية الكبرى، وغياب القوايين الصابطة، وعدم اكتشاف مصارف "وول ستريت" للأسواق الناشئة آنذاك، كان التحارُ طريقي الأيدي تماماً.

لم يكن مارك ريتش تاجر السلع الوحيد البارر في بداية الثمانينيات. فقد أصبحت هذه الفترة مرتبطة بتجاورات "وول ستريت"، لكن تجارُ السلع لم يكونوا أقلَّ إسرافاً في أدواقهم أو الأموال التي يتقاضونها. فقد كان تحارُ Marc Rich & Co يأتي إلى مكتبهم في الحيّ الراقي "مايفير" وهم يرتدون ربطات عنق Hermès العالية، وكان بعضهم ينفقون مبالغ باهظة على الكوكايين، كما كانت الشركة تورع عليهم سيارات السباق في حفلات عيد الميلاد.

كان هؤلاء التجار مديين في جمع ثرواتهم للتغير الحاصل في المشهد السياسي العالمي. إذ لم تكن جامايكا البلد الوحيد الذي يعاني من الأزمات المالية. فقد عمل ارتفاع أسعار النفط في السبعينيات على إغراق العديد من البلدان المستوردة في القوضى. ففي جميع أرجاء أميركا اللاتينية، كانت البلدان تعاني من أزمات ديونٍ حادة أودت بالطبقات المتوسطة وأعرت الملايين في الفقر. في تلك الأثناء، كانت موسكو وواشنطن تخوضان حروباً بالوكالة في جميع أنحاء العالم، من نيكاراغوا إلى أنغولا. ونتيجة لذلك تزايدت حالات الحظر التجاري.

لم يكن التأميم في البلدان النامية يقتصر على صناعة البوكسيت. ففي كل مكانٍ من العالم، كانت الشركات الأميركية الضخمة تفقد سيطرتها على أسواق السلع. فقد أمتت أربعة من أكبر البلدان المصدرة للنحاس - تشيلي، والبيرو، وجمهورية الكونغو الديمقراطية، وزامبيا - بعض صناعاتها التعدينية أو جميعها في ستينيات وسبعينيات القرن العشرين.^{٦٦} وأصبحت بلدان "الكتلة الشرقية" الشيوعية مصدراً مهماً لتوريد الرصاص والزنك والنفط لراغبين في الاتحار معها. كما أن أسواق السلع بدأت تفتح أبوابها في كل مكان. ومع تشردم سلاسل التوريد أكثر فأكثر، تلاشى نفوذ شركات النفط والتعدين الكبيرة. ومع ارتباط الأسعار بالأسواق بعد تحررها من هيمنة عدد قليل من الشركات، وحدث تجارُ السلع فرصتهم الذهبية لملء الفراغ الحاصل.

مع انخراط تجار السلع فيما رآه الآخرون بمثابة بلدان صعبة، وجدوا عالمًا يفتقر إلى المال وينطوي على الكثير من الأخطار والأرباح في الوقت نفسه. وفي سنة ١٩٨١، طلع أحد الحبراء الاقتصاديين في "البك الدولي" بمصطلح "الأسواق الناشئة" لتوصيف مجموعة من بلدان "العالم الثالث" التي تشهد نمواً سريعاً ودخولاً متسارعاً في الاقتصاد العالمي - وكان التجار يكتشفون هذه البلدان قبل أي أحد آخر.^{٣٦} وشككت بلدان مثل البرازيل واندونيسيا والهند - التي تُعدّ اليوم وجهات ضرورية حتى للمستثمرين الكبار - تحوم العالم الرأسمالي.

لم يكتب تحارّ السلع شراء المواد الخام وبيعها في هذه الأسواق الستة. بل دحير مجالات الصيرفة التجارية والأسهم الخاصة، حيث كانوا يُقرضون لأموال حكومية سيكاراغوا ويستثمرون، في اليوم التالي، في معامل "الأنشوفة" البيروفية. وكسبت أخرى، كان تحارّ السلع يتدخلون في الموارد المالية؛ فكانوا يجمعون التمويل في العالم الصناعي ثم يستثمرونها في الأسواق الناشئة بهدف تحقيق أرباح أكبر.

لكن هذا العالم كان يتسم بالأخطار والأزمات السياسية وضوابط التجارة الخارجية والبيروقراطية. وفي الوقت نفسه، كان التوقيت المناسب ضماناً لتحقيق أرباح حيالية. ففي البرازيل والأرجنتين، على سبيل المثال، كانت الاستثمارات تنتج أرباحاً مكافئة لقيمتها خلال سنتين أو ثلاث سنوات، مقابل عشر سنوات أو أكثر في البلدان المتطورة.^{٣٧} وكانت الشركات التجارية واثقة من حصولها على أموالها؛ فمن دونها لم يكن بمقدور هذه البلدان تصدير بضائعها وتحصيل الأموال الصعبة اللازمة. بالنسبة إلى تجار السبع من أمثال ريتش، الذين يتمتعون بنهم كبير للمجازفة والرغبة في الاتجار مع أي طرف كان، كانت بيئة مثالية. فإن أتمت حكومة يسارية صناعة مواردها، يكون التحارّ حاهرين لمساعدتها في بيع سلعها. وإن استولت حكومة يمينية على السلطة عبر انقلاب عسكري، فسوف تكون بحاجة إلى من يساعدها في بيع سلعها أيضاً.

وهذا ما حصل في هامايكا بالضغط. فعندما أُرمت الحكومة اليسارية صفقة مع موسكو لمقايضة البوكسيت بسيارات Lada السوفياتية الصنع، ساعدت Marc Rich & Co في الإجراءات اللوجستية، وعندما قايضت الحكومة التالية البوكسيت مقابل

الحبوب الأميركية وبودرة الحليب، لعبت Marc Rich & Co دور الوسيط في هذه الصفقة أيضاً.

”إنها منافسة غير عادلة“، قال أحد التجار المنافسين في شركة فرنسية كبيرة. ”ففي معظم الشركات، إذا طالبت بإقراض المال إلى جامايكا فإنهم يرمون بك من النافذة“.^{٣٩}

في الثمانينيات من القرن العشرين، تطاولت لائحة البلدان التي لا تحلم ”معظم الشركات“ في التعامل معها. وكانت الخيارات مسألة تتعلق بالدوق الخاص. فقد كان بعض التجار سعداء للمتاجرة في بلدان خطرة مثل الهند أو الفلبين، لكنهم امتنعوا عن العمل في المناطق الحرة والاتجار مع الدول المارقة. أما بالنسبة إلى الآخرين، فقد كانت أي بقعة من العالم تشكل سوقاً ملائمة.

كان مارك ريتش من بين أولئك المستعدين للعمل مع أي طرف كان. بما في ذلك البلدان الواقعة تحت العقوبات الاقتصادية. ”في حالات الحظر الاقتصادي، لا يعاني سوى الأشخاص الصغار“، قال إدي إيلولف Eddie Egloff – أحد الشركاء الكبار في شركة Marc Rich & Co. ”كنا نعقد الصفقات تبعاً لقوانيننا وليس تبعاً لقوانين الآخرين“.^{٤٠} وهكذا تاجر ريتش مع حكومة أوغستو بينوشيه Augusto Pinochet التشيلية اليمينية ومع حكومة دانييل أورتيغا Daniel Ortega الليكاراغوية اليسارية على حد سواء.

من بين جميع الأماكن التي تحولت إلى مرتع لتجار السلع في ثمانينيات القرن العشرين، شكلت جنوب أفريقيا العصرية المسرح الأبرز الذي تجسدت فيه هذه المقاربة التجارية المجردة من الأخلاق. وكان مردود تحييد الأخلاق هنا كبيراً جداً. ”كان الجميع يتاجرون مع جنوب أفريقيا“، يستذكر إريك دو تيركهائم Eric de Turckheim – المدير التمويلي لشركة Marc Rich & Co وأحد الشركاء المؤسسين لشركة Trafigura لاحقاً.^{٤١} وقد قال ريتش نفسه إن التجارة مع جنوب أفريقيا كانت ”أهم أعماله التجارية وأكثرها ربحاً“.^{٤٢}

لكن الثروات التي حققتها مجموعة قليلة من الشركات التجارية النفطية والمديرين

التنفيذيين تأسست - في جزء كبير منها - على إطالة معاناة السود في جنوب أفريقيا. كان النفط بمثابة "كعب أخيل" بالنسبة إلى جنوب أفريقيا. إذ كانت بقية البلدان في القارة الأفريقية تنعمُ بثروات نفطية كبيرة، لكن الجيولوجيا لم تكن رحيمة بجنوب أفريقيا. فعلى مدى سنوات طويلة، كان المصدرُ المحلي الوحيد للغازولين يطوي على تصنيعه من الفحم عبر عملية مكلفة حاءت بها ألمانيا النازية خلال الحرب العالمية الثانية. فإن كانت جنوب أفريقيا ترغب في الحصول على النفط، كان لزاماً عليها أن تستورده.

تمكنت جنوب أفريقيا من الاتجار بحرية مع بلدان العالم خلال السنوات القليلة التي تلت فرضها لحكم البيض فقط في سنة ١٩٤٨. إذ لم تدقوا بين التمييز العنصري التي فرضتها آنذاك مجحفة بالنسبة إلى الكثير من المسؤولين في واشنطن ونسب نسبي كانوا جاهرين لدعم حليفهم في "الحرب الباردة".

ولكن مع مرور الزمن، بدأت حكومة جنوب أفريقيا العنصرية تتعرض لمصعظ المتزايد. وقد تجنّى هذا التغير في المواقف في خطاب ألقاه رئيس الوزراء البريطاني هارولد مكميلان Harold Macmillan في كيب تاون في سنة ١٩٦٠. "إن رياح التعبير تعصف بهذه القارة. فقد أصبح تامي الوعي القومي حقيقة سياسية، سواء أعجبنا ذلك أم لا". قال مكميلان.^{٣٦} وقد ثار غضبُ العالم بعد أناء عن مجازر وحشية ارتكبتها عناصرُ الشرطة البيض في جنوب أفريقيا. إذ استبعد هذا البلد من "الألعاب الأولمبية" الصيفية في كيوتو في سنة ١٩٦٤. وقد كان ذلك الأول في سلسلة من العقوبات اللاحقة المماثلة.^{٣٧} ولكن بينما كانت جنوب أفريقيا تتعرض لمقاطعة عالمية في الأحداث الرياضية والثقافية، لم يكن اقتصادها قد تأثر بعد. فقد كان النفط لا يزال يتدفق بحرية تامة.

بدأ هذا الوضع يتغير في سنة ١٩٧٤ عندما فرض الأعضاء العرب في OPEC حظراً نفطياً على جنوب أفريقيا لعلاقتها الودية مع إسرائيل. وبعد ذلك، في سنة ١٩٧٧، دعت "الجمعية العامة" للأمم المتحدة إلى فرض حظرٍ نفطي رداً على قمع بريتوريا العنيف للانتفاضة التي حصلت في سويتو في العام السابق. ومع ذلك كان بمقدور جنوب أفريقيا الاعتماد على شاه إيران الذي صمّن تدفق النفط الإيراني إليها بغض

النظر عن أي آراء أخرى. فقد بلغت واردات النفط الإيراني إلى جنوب أفريقيا ٨٠% من مجموع الواردات الترتولية. فكانت بعض محطات التكرير في البلاد تعمل على النفط الحام الفارسي فقط. لكن الثورة الإيرانية سرعان ما وصعت حدًا لهذه التجارة، على المستوى الرسمي على الأقل. فمع وصول آية الله الخميني إلى السلطة، توقفت إيران عن بيع النفط مباشرة إلى جنوب أفريقيا.

كان على بريتوريا الآن اللجوء إلى تجار السلع. فقد ساعدوا في وصول النفط من إيران والاتحاد السوفياتي والمملكة العربية السعودية وبروفاي، ولكن مقابل ثمن. فقد كانت هذه التجارة معنفة بالسرية، لأن معظم البلدان المنتجة للنفط لم تكن تسمح ببيع النفط لجنوب أفريقيا. ليس بصورة رسمية، على الأقل. وفي كثير من الحالات، كان المسؤولون الحكوميون يتعاضون عن الصفقات المعقودة بهدف ضمان الأرباح المئآتية من التجارة الحارحية، إضافة إلى الرتشي في بعض الأحيان. كان ذلك قبل أن تتمكن الأقمار الصناعية من تعقب جميع السفن العائمة على سطح المياه. وفي وقت كان بمقدور التجار إخفاء مناوراتهم بسهولة بالغة. ففي إحدى المرات، تلقى قبطان الباينة Dagli العاملة لمصلحة شركة Marc Rich & Co أوامر بإزالة اسم الباينة. فوجئ القبطان بالطلب ورد عبر التليكس: "لن أسمح تحت أي ظرف بإزالة الاسم نقطة لكنني سأعطي الاسم بقطعة من القماش إن كان الطقس يسمح بذلك. مع تحياتي".^{١٥} لجأ التجار أيضاً إلى استخدام شيفرات سرية للإشارة إلى البلدان المنبوذة في مراسلاتهم الداخلية. ففي تليكسات Vitol، كانت تتم الإشارة إلى جنوب أفريقيا باسم Tulip.^{١٦} وفي شركة Marc Rich & Co، كانت جنوب أفريقيا تُعرف باسم Udo، على اسم أودو هورستمان Udo Horstmann، التاجر المسؤول عن التعاطي مع هذا البلد. كما كان النفط الخفيف الإيراني يُعرف باسم "خام رقم ثلاثة". يستذكر مارك كرانندال Mark Grandall، الذي أصبح مدير قسم النفط في الشركة في التسعينيات قبل أن يساهم في تأسيس Trafigura، الاجتماعات التي عقدت في تكساس في أوائل الثمانينيات مع مديرين تنفيذيين من Caltex، إحدى الشركات الفرعية التابعة لشركة Chevron، التي كانت تملك محطة تكرير في جنوب أفريقيا. كان الجميع يتحدثون بلغات مشفرة لتفادي المشكلات المحتملة مع السلطات الأميركية. "كنا جالسين

في دالاس مع مجموعة من الرجال البيض الأميركيين نقول: 'هل تعتقد أنك ستحصل في السنة القادمة على كمية أكبر من خام رقم ثلاثة؟' ٤٧. كما أن إجراءات التجارة النفطية في مكاتب Marc Rich & Co في جوهانسبرغ كانت تُدار من غرفة خاصة تحتوي على حط تليكس خاص وباب مزود بقفل. ٤٨

ولكن على الرغم من جميع هذه الحدد، تمكن "مكتب الأبحاث الملاحية" - المنظمة غير الحكومية - من تعقب العديد من التجار بواسطة شبكة من المخبرين واستخدام تقارير التأميم. تعقب هذا المكتب أكثر من ٨٥٠ ناقلة نفطية أثناء تفرعها لحمولاتها في جنوب أفريقيا بين كانون الثاني/يناير ١٩٧٩ وكانون الأول ديسمبر ١٩٩٣. كانت اللائحة دليلاً تفصيلياً للتجارة النفطية في ذلك الوقت، فكانت شركات Marc Rich & Co و Transworld Oil و Marimpex هي المسؤولة عن الشحنات. لكنها لم تكن وحدها، فقد شملت الشركات الشاحنة الأخرى شركات مثل BP و Total و Royal Dutch Shell، وإلى درجة أقل تجار سبع آخرين بما في ذلك Vitol.

تكشفت حقائق أخرى مع رفع جنوب أفريقيا للسرية عن الوثائق المتعلقة بالصفقات النفطية بعد سقوط نظام التمييز العنصري في البلاد. ففي بدايات التجارة النفطية جنوب الأفريقية، كانت الهيمسة في يدي ديوس و Transworld Oil. ففي سنة ١٩٨٢، على سبيل المثال، جاء أكثر من نصف مشتريات جنوب أفريقيا من ديوس، تبعاً لمذكرة قدمها أحد المسؤولين في "صندوق النفط الاستراتيجي" الذي كان يدير مخزون البلاد النفطي. ٤٩ كانت لهذا الرجل الهولندي هيمسة كبيرة على جنوب أفريقيا في بداية الثمانينيات، فكان على المسؤولين الكبار بذل جهد كبير لتنويع مصادر التوريد، إذ كانوا يسافرون من بريتوريا إلى نيويورك للقاء مديري Marc Rich & Co وإلى هامبورغ للالتقاء بمسؤولي Marimpex.

لولا هؤلاء التجار، كان اقتصاد جنوب أفريقيا العنصرية سينهار قبل سنوات عدة من انهياره الفعلي. فقد اعترف كريس هيونس Chris Heunis، أحد وزراء جنوب أفريقيا، أن بريتوريا كانت تواجه صعوبة في شراء النفط أكثر من الأسسحة، وأنه كان من شأن الحظر النفطي أن "يدمر" النظام العنصري. ٥ أما بالنسبة إلى التجار فكانت تجارة

رابحة للعاية. قال ب. و. بوثا P. W. Botha، رئيسُ جنوب أفريقيا من سنة ١٩٧٨ إلى سنة ١٩٨٩، إن شراء النفط الخام من التجار كُفِّ البند ٢٢ مليار رند إضافية (أكثر من ١٠ مليار دولار) خلال عقد واحد.^{١٩} ففي عقد واحد في سنة ١٩٧٩، تمكن ريتش من بيع جنوب أفريقيا ملايين البراميل من النفط الخام بسعر ٣٣ دولاراً للبرميل الواحد كان قد اشتراها بالسعر الرسمي، ١٤،٥٥ دولاراً للبرميل الواحد - أي بزيادة تبلغ ١٢٦%.^{٢٠} "كان علينا أن ندفع تلك الأموال لتشغيل السيارات وقاطرات الديزل تجنباً لانهيار الحياة الاقتصادية"، قال بوثا - الذي كان يُعرف بلقب "التمساح الضخم" - لصحيفة محلية. "دفعنا سعراً لا نزال نرزع تحت وطأته حتى اليوم".^{٢١}

لم يكن التجار يجنون الأرباح نتيجة فهمهم العميق للسوق. فقد كانوا على استعداد لتحديد جميع المبادئ الأخلاقية لمصاعفة ثرواتهم. وعند مفاتحتهم بتعاملاتهم مع جنوب أفريقيا، كان التجار يقولون إن كل ما يقومون به قانوني. وقد نجحت محطة BBC في إحراج ديوس عام ١٩٨٦ في مؤتمر عُقد في لندن في المقابلة التلفزيونية الوحيدة التي ظهر فيها. فعندما سُئل عن التجارة التي يديرها مع جنوب أفريقيا، حاول الهولندي التهرب من الإجابة وأكد أن كل ما يقوم به قانوني. "نحن لا نخالف أي قوانين في أي من البلدان التي نعمل فيها"، قال ديوس. "استخدام الوثائق المزيفة؟ هذا شيء غير قانوني. أما تعطية اسم سفينة؟ فنست متأكداً أن هذا مخالف للقانون... إذا لديك قارب في حديقتك الحلفية وغطيت اسمه، فهل يُعدّ هذا مخالفاً للقانون؟".^{٢٢}

أما ردُّ ريتش فقد كان أكثر التواء. "كنت صد نظام الفصل العنصري. كلما كما ضد نظام الفصل العنصري"، قال ريتش. ثم أضاف، بالبرة نفسها: "كان الجنوب أفريقيون بحاجة إلى النفط، وقد امتنع الجميع عن بيعهم إياه بسبب الحظر المفروض. لكننا وافقنا على بيعهم النفط لأننا لم نشعر أن ذلك مخالف لقانون".^{٢٣}

في عالم الثمايبات الذي تميّز بالحظر الاقتصادي والخدمات السياسية، أُنقِز التجارُ فرّ التمويل والخداع. كانت التجارة مرتبطةً بالمواقف السياسية؛ فحظرت بلدان كثيرة بيع منتجاتها إلى حبوب أفريقيا، ورفضت بلدان أخرى شراء السلع من بلدان معينة، كما باعت بعض البلدان السلع لحفائنها بأسعارٍ مخفضة.

خلقت هذه القيودُ فرصاً للربح أمام التجار القادرين على الالتفاف عليها. وكان ذلك يعني، في غالب الأحوال، القدرة على تأمين وثائق تثبت أن المنتحات النفطية أو المعدنية قد جاءت من أماكن غير الأماكن التي جاءت منها في حقيقة الأمر. ف تبعاً لأحد التحار الكبار في ذلك الوقت، كان لدى شركة Marc Rich & Co خزانة مليئة بالأختام والاستثمارات الحمركية من جميع بلدان العالم.^{٥٦} فإذا كان التاجر بحاجة إلى إثبات تحميل شحنته النفطية في بورتوريكو، فلا مشكلة في ذلك؛ أو أن تسليمها قد تم في سنغافورة، فهذا شيء في غاية السهولة أيضاً.

بالنسبة إلى Marc Rich & Co، كانت Cobuco إحدى أكثر عمليات التمويه ربحاً في تلك الفترة. وقد كان أبطالها، تحارُ السلع الأكثر ثراءً في العالم الذين تكروا بصفتهم بيروقراطيين، من أفقر بلد في العالم.^{٥٧}

كانت Cobuco شركة تأسست في بداية ثمانينيات القرن العشرين تحت اسم "شركة بوروندي التجارية"، وكان مقرها في أحد أحياء بروكسل الراقية. ظاهرياً، كانت Cobuco شركة تجارية تشتري النفط الخام في السوق العالمية وتورده إلى بوروندي، وهي بلد أفريقي صغير وفقير يقع في منطقة "البحيرات الكبرى" على الحدود مع راوندانوتزانيا وجمهورية الكونغو الديموقراطية. تحضر موارد راوندانوتزانيا التي استقلت عن بلجيكا في سنة ١٩٦٢، في البس والشاي وبعض الزراعات الأساسية، وهي أفقر بلد في العالم.^{٥٨} إذ يعيش سكانها، الذين يبلغ عددهم نحو ١٠ ملايين، على مبلغ سنوي لا يتجاوز ما قيمته ٢٧٥ دولاراً، أي نصف الدخل السنوي الذي يعيش عليه مواطنو أفغانستان.

ربما يبدو للمراقب البعيد أن Cobuco هي مؤسسة خارجية تابعة للحكومة البوروندية. فإذا حاولت الاتصال بمكتب الشركة الواقع في ٧ ماري دوباج في بروكسل، سيرد عليك مسيو نودولو.

ولكن في واقع الأمر، كانت الشركة واحهة لشركة Marc Rich & Co - وهو دليل ساطع على استعداد هذه الشركة لتجوء إلى الخداع في سعيها المحموم إلى تحقيق الأرباح بأي طريقة كانت. كما أن مسيو نودولو لم يكن موظفاً بوروندياً بل كان تاجراً أوروبياً يعمل في شركة Marc Rich & Co ولا يحمل اسم مسيو نودولو في طبيعة الأمر.

حتى إنه لم يكن يعمل من بروكسل - إذ كانت تُحوّل جميع المكالمات التي يجريها من أي مدينة أوروبية أو أفريقية، فتبدو كأنها قادمة من العاصمة البلجيكية.

وتبعاً لمسيو نودولو نفسه - الذي وافق على سرد هذه القصة شريطة الإشارة إليه باسمه المستعار هذا فقط - فإن حكاية Cobuco قد بدأت عندما قرأ مقالاً صحافياً حول بلد أفريقي أرسل وفداً إلى ليبيا الغنية بالنفط لتوريد النفط الخام بأسعار تفضيلية.

كان ذلك في أوائل ثمانينيات القرن العشرين، وكان العالم لا يزال يعاني من آثار الأزمة النفطية الثانية، حين كان سعر البرميل الواحد نحو ٣٠ دولاراً. وبالنسبة إلى عددٍ من البلدان الأفريقية، كانت أسعار النفط عالية جداً، ما دفعها إلى طلب العون من البلدان المجاورة المنتجة للنفط. كانت "حركة عدم الانحياز" - وهي عبارة عن مجموعة من البلدان التي حاولت الابتعاد عن كلٍّ من واشنطن وموسكو خلال "الحرب الباردة" - لا تزال متماسكة نسبياً، إذ يمكن لأعضاء الحركة الفقراء الاعتماد على الأعضاء الأثرياء. وكانت بلدان OPEC، على وجه الخصوص، مستعدة لبيع النفط الخام للبلدان الأفريقية بأسعار مخفضة. كانت معدلات الفائدة على الدولار الأميركي تقارب ٢٠%،^٩ وبالنسبة إلى العديد من البلدان الأفريقية كان الحصول على القروض الميسرة لتمويل مشترياتها النفطية بأهمية الحصول على النفط الرخيص.

طلعت فكرة في رأس هذا التاجر العامل في شركة Marc Rich & Co: استخدم اسمَ بلد أفريقي أو أميركي لاتيني فقير كواجهة للشركة التجارية للحصول على النفط الرخيص والتمويل الأرخص. هكذا وُلدت Cobuco. ومن الناحية الرسمية، كانت الشركة مشروعاً مشتركاً يعود نصفُ ملكيته إلى مارك ريتش ونصفه الآخر إلى الحكومة البوروندية. ومن الناحية الورقية، كان المشروع قانونياً؛ فقد تمت الموافقة الرسمية على تأسيس الشركة من قبل البرلمان البوروندي. وفي حقيقة الأمر، كانت الخطة كلها نوعاً من المزحة العبثية. إذ لم تكن بوروندي الصغيرة مؤهلة لمثل هذا المشروع العالمي المخصص للتجارة النفطية. فمن ناحية، لم يكن لبوروندي أي منفذ بحري. ومن ناحية أخرى، كان استهلاكها النفطي ضئيلاً إلى درجة أن ناقلة واحدة تكفيها لأكثر من ست سنوات.^{١٠} وفي نهاية المطاف، لم تزود Cobuco بوروندي ببرميل واحد من النفط، لكنها ساهمت في إثراء بعض المسؤولين البورونديين.

تولّى التاجر الشاب، الذي نظّم المشروع، إدارة Cobuco وبدأ عمله تحت اسم مستعار "مسيو نودولو". وقع حيازته على إيران كمصدر ممكن لتوريد النفط إلى بوروندي. وعبر معارف Marc Rich & Co في طهران، نظّم ريادة لرئيس بوروندي إلى العاصمة الإيرانية. أعطى مسيو نودولو تعليمات دقيقة لشركاه الأفريقيين. كان التاجر يريد شراء النفط الخام بأسعار OPEC الرسمية (نحو ٢٧-٢٨ دولاراً للرميل) التي كانت أدنى من أسعار السوق الفورية آنذاك (٣٠-٣٥ دولاراً). كانت شروط الدفع مميّزة بصورة استثنائية؛ فما أن بوروندي من البلدان غير المحارة، لن يكون عليه تسديد أسعار النفط قبل سنتين. ومن الناحية العملية، كان ذلك يعني قرصاً لستين -٦ أي فوائد. أبعث Cobuco الإيرانيين أو شركة Marc Rich & Co سوف تتولّى جميع تفاصيل الشحنات، وأن النفط سيُعالج في محطة تكرير في ميناء مومباسا الكيني ثم يُنقل إلى بوروندي.

وافقت الحكومة الإسلامية الثورية الإيرانية.

خلال الأشهر القليلة التالية، أرسلت Marc Rich & Co ناقلاتها إلى الخليج الفارسي لتحميل النفط الخام. رسمياً، ذهبت جميع البراميل إلى مومباسا. وفي الواقع؟ بالطبع لا، يقول مسيو نودولو. "ولكن كانت لدينا جميع الأوراق الرسمية التي تؤكد تفرغ الحمولة في مومباسا"، أضاف مسيو نودولو. فعوضاً عن ذلك، حوّلت Marc Rich & Co النفط إلى السوق العالمية، فأعادت بيع تلك البراميل بأسعار مرتفعة. ذهبت نسبة من النفط الخام إلى جنوب أفريقيا التي كان نظامها العنصري مستعداً لدفع أسعار تفوق أسعار السوق الفورية.

جنى ريتش ثروة طائلة. إذ إن الفرق بين السعر الرسمي الذي دفعته Cobuco للإيرانيين والسعر الفوري (٥-٨ دولارات للرميل الواحد) حقق أرباحاً تتراوح بين ٤٠ و ٧٠ مليون دولار، مع أن مسيو نودولو لم يعد يتذكر الرقم الدقيق. لكن ما يتذكره بدقة هو الربح الناجم عن شروط الدفع الاستثنائية. إذ لم يكن على Cobuco أن تدفع للإيرانيين قبل سنتين، لكن على من يشتري النفط منها أن يدفع ثمنه خلال مدة تتراوح بين الشهر والشهرين. وقد منح ذلك Marc Rich & Co الفرصة لاستثمار تلك الأموال لسنة أو أكثر في السوق المالية بسبب فائدة تصل إلى ٢٠%. يتذكر مسيو نودولو

نوضح مدى ربحية ذلك القرض؛ فقد حققت الشركة ربحاً إضافياً بلغ ٤٢ مليون دولار، وربحاً مكافئاً من خلال إعادة بيع النفط الخام في السوق الفورية.

تلقت بورويدي مكافأة بحسبة على خدماتها: ٢٠ سنتاً للبرميل الواحد - مع أنّ مسيو نودولو امتنع عن الاعتراف إن كانت تلك المكافأة قد دخلت فعلاً إلى خزائن الدولة - وهو مبلغ ضئيل مقارنة بملايين الدولارات التي كسبتها شركة Marc Rich & Co.

سُرّ ريتش أيماسرور. فقد أرسل برقيات إلى جميع مكاتب شركته العملاقة: "نريد المزيد من أمثال Cobuco هذه". وقد حصل عليها. فمع نهاية الثمانينيات، كانت Marc Rich & Co قد أسست أربعاً أو خمساً من هذه الشركات في أفريقيا، تبعاً لتأخر نفط كبير آخر كان يعمل لمصلحة الشركة في ذلك الوقت.^{٦١}

على الرغم من هيمنة مارك ريتش في الثمانينيات، لم يكن له أن يتمتع بحرية كبيرة في الحركة دون الوقوع تحت الأضواء.

كان ريتش قد جعل من إيران محوراً لأميراطوريته الضخمة، لكن ذلك شكل مقتلًا أيضاً من بواح عديدة. كانت إيران مصدر صفقاته الراحة حول خط أنابيب "إيلات-أشكيلون" في السبعينيات. فقد كانت الأساس الذي تشكّلت عليه الأرباح الضخمة التي جناها من مشروع Cobuco. كما كانت مصدراً لمعظم النفط الذي شحنه إلى جنوب أفريقيا. ولم تردعه ثورة ١٩٧٩؛ فقد طار بينكي غرين إلى طهران في اليوم نفسه الذي عاد فيه آية الله الخميني لإقناع الإيرانيين بالاستمرار في بيع النفط لشركة Marc Rich & Co.^{٦٢}

بعد بضعة أشهر، اقتحم حشد من الشبان الغاضبين السفارة الأميركية في طهران واختطفوا عدداً من الدبلوماسيين الأميركيين الذين بقوا في الأسر لأكثر من عام. ونتيجة لذلك، أصدر الرئيس جيمي كارتر Jimmy Carter أوامر تنفيذية بتجميد الأصول الإيرانية في الولايات المتحدة، كما فرض حظراً تجارياً عاماً يمسّ تجارة النفط - خصوصاً - مع إيران.^{٦٣}

كان من شأن الكثير من الأميركيين أن يُنْهَوْا تعاملاتهم مع طهران في ظروف كهذه، لأسباب قانونية أو أخلاقية. لكن ريتش لم يرتدع. ففي نهاية المطاف، كان الرجل قد

بنى تجارة ضخمة ومربحة عبر تحايله على القيود التجارية المفروضة. كانت الطبيعة الدولية لتجارة السلع تعني أنه ليس بمقدور حكومة واحدة ضبطها وتنظيمها. فإن كانت الحكومة الأميركية قد حظرت تجارة النفط مع إيران، فإن ذلك لا يمنع شركة سويسرية - مثل فرع زوع التابع لشركة Marc Rich & Co - من القيام بذلك. "أشعر بالارتياح"، أجاب مارك ريتش عندما سُئل إن كان يخالجه أي شعور بالدنب لشراء النفط الإيراني خلال أزمة الرهائن.^{٦٤}

لذلك لم ير ريتش أيَّ صيرٍ في الأمر عندما دخل ديوس إلى مكتبه في مانهاتن. في ربيع سنة ١٩٨٠، ليعرض عليه شراء بعض النفط الإيراني.^{٦٥} كان ديوس وريتش سيدي التجارة النفطية في تلك المرحلة؛ إذ كانا يتاجران بأضخم الشحنات النفطية، ويُقدم - على محازفات كبرى، ويضربان بالمادئ السياسية عرض الحائط. لم يكن يعيهم في تلك اللحظة أمرُ الرهائن الأميركيين المحتجزين في طهران، فقد كان اهتمامهم كله منصباً على الصفقة المتوفرة. كان ديوس قد جاء إلى ريتش حاملاً صفقة ضخمة تطوي على بيع ما قيمته أكثر من ٢٠٠ مليون دولار من النفط الإيراني.

من شهر تموز/ يوليو إلى شهر أيلول/ سبتمبر، سوف تقوم شركة ريتش التجارية بتوريد ثماني شحنات من النفط الخام والفيول إلى شركة ديوس، Transworld Oil، أي ١,٦٠٧,٨٨٧ برميلاً من النفط الإيراني الخام بقيمة ٥٦,٤٦٣,٦٤٩ دولاراً، يتم تسليمها في ٣٠ أيلول/ سبتمبر. تدفقت الأموال من حساب Transworld Oil في مصرف Société Générale في باريس إلى حساب ريتش في نيويورك، ومن هناك إلى باريس ثانية إلى حساب احتفظ به مصرف إيران المركزي في Banque Nationale de Paris.^{٦٦}

سوف تغير هذه الصفقة حياة مارك ريتش، وربما معها أيضاً تاريخ الصناعة التجارية. إذ ستكون بداية معركة قانونية استمرت عشرين عاماً ووضعت صورة مارك ريتش على لائحة "مكتب التحقيقات الفدرالية"، من بين "أهم عشرة أشخاص مطلوبين للعدالة". وفي ذلك الوقت، وبينما كان ريتش يتاجر مع ديوس بالنفط الإيراني، كان المدّعون العامون الأميركيون يحضرون قضية ضد ريتش تتعلق بالتهرب الضريبي. وعندما اكتشفوا الصفقات مع إيران، أدركوا أنهم أمسكوا بطريقتهم. فما بدأ كقصية ضريبية

معقدة سرعان ما تحول إلى حكاية حول الاحطاط الأخلاقي لتجار السلع ستيير
عضب المؤسسة الأميركية وتشكل إدانة فاضحة لريتش في أعين الشعب الأميركي.
وفي سنة ١٩٨٣، عند إدانة هيئة المحلفين الكبرى لريتش، تحول ريتش فجأة إلى
شخصية مشهورة. بدت قصته أشبه بحبكة فيلم هوليوودي شائق: تاجر سلع ملياردير
يتهرب من الضرائب؛ الاتجار بالنفط مع ألام آية الله الخميني الإيراني؛ وإيقاف
المدعين العامين لطائرة سويسرية في مطار جون كينيدي في وقت متأخر من الليل
لمنع تهريب وثائق مهمة خارج البلاد.

سحرت هذه القضية المخيلة العالمية. فقد طار المراسلون إلى زوغ وانتشروا في
شوارع المدينة السويسرية الصغيرة أملاً في رؤية ريتش، لكنه تسلل من مكتبه إلى
المطعم المقابل الذي يملكه برفقة مجموعة من المرافقين الشخصيين. بدت الصورة
التي انتشرت له حول العالم أشبه بصورة شخصية شريرة في مسرحية إيمائية، بشعره
المردود إلى الخلف وسيحاره الطويل. لكن ريتش، الذي طالما كان رجلاً دخليلاً،
أصرّ على براءته. "لقد صوّرتُ بطريقة فظيعة: شخصاً مدمماً على العمل، متوحداً،
وكآلة مال. وهي ليست صورة صحيحة؛ فأنا شخص متواضع وهادئ لم يقترف في
حياته أي جرم قانوني"، قال ريتش.^{٦٧}

لكن الشعب الأميركي، الذي كان يعاني من ارتفاع أسعار الغاروليس، لم يهتم
كثيراً بتصريحاته تلك. فبفضل بعض المقالات الصحافية المكتوبة عن مارك ريتش
وعصابته من التحار الآخرين، تمكنوا من اكتشاف الأرباح الخيالية التي كان يجنيها
تجار السلع. وما ساهم في تعزيز هالة الدراما الهوليوودية الدائرة، تبين أن ريتش هو
المالك الغامض لحصة تبلغ ٥٠% من شركة 20th Century Fox الهوليوودية. هكذا ولدت
الصورة الشائعة لتاجر السلع. وسوف تُعمّم قضية مارك ريتش داخل هذه الصناعة
كمثالٍ تحذيري عن ضرورة تواري تحار السع عن الأنظار.

من بين جميع التهم التي وجهها الادعاء إلى مارك ريتش، كانت التهمة التي أدانت
ريتش في محكمة الرأي العام تتمثل في تعاملاته التجارية مع إيران في الوقت الذي
كانت الحكومة التورية تحتجز المواطنين الأميركيين رهائن لديها. لكن لست القضية
كان يدور حول صفقات لا علاقة لها بإيران. فقد ركزت على الأنظمة البيرنطية التي

تحكم قطاع النفط الأميركي وتمكّن التجار من بيع النفط المستخرج من الحقول الحديدية بأسعار أعلى من أسعار النفط القادم من الحقول الأقدم. فمن خلال سلسلة معقدة من الصفقات، نجح ريتش وشركائه في تفادي الضرائب المترتبة على أكثر من ١٠٠ مليون دولار من المدخيل الربحية، كما جاء في الإدانة. وقد وصف المدعيان الفيدراليان - في البداية، ساندوي واينبرغ Sandy Weinberg ومن بعدها رودي حوليان Rudy Giuliani، الذي سيصبح لاحقاً عمدة نيويورك ومن تم المحامي الشخصي للرئيس دونالد ترامب Donald Trump - هذه الإدانة بأنها أكبر احتيال صربي في تاريخ الولايات المتحدة. كان ريتش يواجه عقوبة تقضي بحبسه ٣٠ سنة في حال إدانته بجمع التهم الموجهة إليه.

اعترض محامو ريتش على الإدانة وزعموا أنها قضية ضريبية مدنية وليست مسألة إجرامية. فهناك شركات كثيرة أخرى منخرطة في النشاط نفسه وتدفع عرامات ضريبة دون أن تُتهم بارتكاب أعمال إجرامية. فقد غُرمت Exxon، على سبيل المثال، بمبلغ وصل إلى ٨٩٥ مليون دولار في سنة ١٩٨٣ بسبب بيع "نفط قديم" بأسعار "النفط الجديد".^{٦٨} كما أنّ Atlantic Richfield، التي تعاملت معها شركات مارك ريتش، وافقت على دفع غرامة وصلت إلى ٣١٥ مليون دولار في سنة ١٩٨٦.^{٦٩} كما قال محامو ريتش إن التجارة التي كان يديرها مع إيران كانت تتم نيابة عن شركة سويسرية، وهو شيء مسموح من وجهة نظرهم.

لكن احتجاجاتهم هذه لم تأت بأي نتيجة تذكر. إذ دفعت Marc Rich & Co، في نهاية الأمر، ٢٠٠ مليون دولار مقابل الاتهامات الموجهة إليها. لكن ريتش وغرين لم يسعيا إلى أي تسوية. فعوضاً عن المثل أمام المحكمة، هربا من البلاد ولم يعودا إليها قط. وعندما أديا في سنة ١٩٨٣، كانا قد تركا نيويورك واستقرا في زوغ تحت حماية الحكومة السويسرية.

تخلّى ريتش عن جنسيته الأميركية وحصل على جوازي سفر، أحدهما إسباني والآخر إسرائيلي. وقد كان ذلك بحد ذاته ضرباً من الخيانة بالنسبة إلى الكثير من الأميركيين. وقد صُدم محامي ريتش الخاص، إدوارد بينيت وليامز Edward Bennett Williams، عندما سمع بهربه. "هل تعرف شيئاً يا مارك؟ أنت تبصق على العلم

الأميركي، وتبصق على النظام القضائي، وتستحق كل ما يحصل لك. كان بمقدورنا أن نحصل على عقوبات مخففة جداً. أما الآن فإنك ستغرق"، قال وليامر.^{٧٠}

في نهاية الأمر، لم يواحه ريتش وغرين أي أحكام بالحبس أو أي غرامات مالية. وبعد نحو عقدين من الزمن على هربهما وتعرضهما للمطاردة حول العالم من الشرطة الأميركية، أصدر الرئيس كلينتون Clinton عفواً بحقهما قبل مغادرته لمكتب الرئاسة في شهر كانون الثاني/يناير ٢٠٠١، وذلك بفضل التدخلات التي قام بها رئيس الوزراء الإسرائيلي وملك إسبانيا. وقد ولد هذا العفو إحماعاً نادراً في واشنطن، إذ بدد به كل من الديموقراطيين والجمهوريين معاً. وقد تبين أن روجة ريتش السابقة، دينيز Denise، كانت واحدة من المتبرعين الأساسيين للديموقراطيين و"مكتبة كلينتون الرئاسية". فقد وصف عضو الكونغرس هنري واكسمان Henry Waxman - وهو ديموقراطي من كاليفورنيا وأحد داعمي كلينتون التقليديين - العفو الرئاسي بأنه "غياب محزٍ للمحاكمة السليمة يجب الاعتراف به لأن تجاهله يشكل حياة لمبدأ رئيس من مبادئ العدالة".^{٧١}

خرج ريتش من هذه القضية راحلاً حراً، لكن الهرب من العدالة الأميركية على مدى عقدين من الزمن ترك أثراً عميقاً. إذ كان التاجر الذي تلذذ بغزو العالم صار لسنوات طويلة حبيس بضعة بلدان وقضى وقته في الشغل الجوي بين منازل في سويسرا وإسبانيا وإسرائيل. فقد تحول ريتش، الذي طالما كان دحياً غريباً، إلى رجل عدواني تمويه المرارة والشكوك.

لكن أعماله التجارية استمرت بالازدهار، كما تبين الصفقات المبرمة في جامايكا وجنوب أفريقيا وأنغولا. ففي عالم الانقسات الناشئة عن "الحرب الباردة"، كان ريتش قد تبني نموذج تجارة السلع الذي تعلمه في شركة Philipp Brothers ثم جعله أكثر عدوانية وعالمية، كما كان مستعداً للمحازفة التي يمكن أن تسقطه عن حافة نصل السكين. كان مستعداً لتشغيل المزيد من أموال شركته في بلدان صعبة وفسادة وهشة اقتصادياً، وأصبح من خلال ذلك رائداً للاستثمار في الأسواق الناشئة. فقد أضافت العالمية. حتى إنها تانعت أعمالها التجارية في الولايات المتحدة عبر الشركة التابعة

التي يديرها ويولي ستروثوت ويملكها رسمياً شريكُ ريتش، أليك هاكل Alec Hackel. وحد تجارُ السلع الآخرون أنفسهم مرغمين على اتباع أسلوبه أو الإقلاع عن محاولات العمل في البلدان التي تهيمن عليها شركة Marc Rich & Co. وقد ولدت هذه النقطة صعوبات كبيرة حتى لمدرسة ريتش الأولى المتمثلة في شركة Philipp Brothers. لكن تغيراتٍ أكثرَ كانت بانتظار هذه الصناعة، وهذه المرة لن تأتي على يدي ريتش. فمع تحرير الموارد الطبيعية من قبضة المنتجين الكبار، توسعت الأسواق المالية للسلع وأصبحت أكثرَ هيجاناً. ومع تصاعد أهمية الجانب المالي للأسواق، بدأ نوعٌ آخر من التحار يهيمن على صناعة السلع، لكنه لم يكن يشبه مارك ريتش وتحار حبه في شيء.

الفصل الرابع

البراميل الورقية

طار النوم من عيني آندي هول بعد أن جاءه صوت يابابي على الهاتف. كانت الساعة الواحدة صباحاً، وكان هول نائماً في منزله في غرينيتش، كوبيتيكت - الحي الراقي الذي يبعد ساعة عن نيويورك - عندما رنّ الهاتف. "الدبابات العراقية في مدينة الكويت!"، قال الصوت. كان هول مستيقظاً تماماً الآن. فبصفته مديرٍ واحدةٍ من أكبر شركات التجارة النفطية في العالم، كان قد غامر بملايين الدولارات من أموال شركته - وربما بمهنته كلها أيضاً - على توقعه بارتفاع أسعار النفط. ولذلك فمضى شأان الحرب بين العراق والكويت، اللتين تحكمان بنسبة ٢٠% من الاحتياطي النفطي العالمي، أن تثبت صحة توقعاته.

على الطرف الآخر من الهاتف كان واحدٌ من مرؤوسيه في مكتب طوكيو، وكان مكلفاً بمتابعة السوق النفطية عندما يكون المديرُ نائماً. "وماذا يحدث في السوق؟"، سأله هول. وحاهه الحواب: "الجميع يشتري، ولا أحد يبيع".

أعلق هول سماعه الهاتف. لم يكن هول - الرجل الطويل، النحيل، الذي يتمتع سوع من الرواقية الواضحة - شخصاً تأخذه المشاعر والعواطف. لكنه استوعب تماماً أهمية الأخبار التي تلقاها للتو. فضربة واحدة، يمكن لأصفقاته التجارية أن تدرّ أرباحاً

بملايين الدولارات على Phibro Energy - الوحدة التجارية النفطية التابعة لشركة Philipp Brothers التي يديرها.

كانت الساعات الأولى من يوم ٢ آب/ أغسطس ١٩٩٠. كانت أربع فرق من "الحرس الجمهوري العراقي" التابع لصدّام حسين قد غزت الجارة الكويت للسيطر على الإمارة كلها بعد يومين فقط.

في أقلّ من ٤٨ ساعة، كان صدام حسين قد سيطر على رابع أكبر الاحتياطات النفطية في العالم وعلى نسبة كبيرة من إنتاجه النفطي.^٢ ونتيجة لذلك، فرض "مجلس الأمن" في "الأمم المتحدة" حظراً على "جميع السلع" المتوجهة إلى العراق.^٣ جاء ردّ فعل السوق النفطية كما توقع هول. ففي الصباح الباكر في نيويورك، ارتفع سعرُ البترول الخام المستخدم على نطاق واسع بنسبة ١٥%. وفي غضون ثلاثة أشهر، تضاعفت نسبة هذا الارتفاع ليصل سعرُ البترول إلى ٤٠ دولاراً. كانت أكر أزمة نفطية منذ سنة ١٩٧٩.

بالنسبة إلى Phibro Energy وأندي هول، شكلت "حرب الخليج" مكافأة محزنة. فخلال أسبوعين فقط، أثمرت مراهانات هول على ارتفاع سعر النفط عن أرباح تتراوح بين ٦٠٠ و ٨٠٠ مليون دولار.^٤ كانت مغامرة جمعت البصّر الجيوسياسي والمعرفة الوثيقة بالسوق النفطية، بالإضافة إلى الاستفادة من مجموعة من الأدوات المالية الجديدة المستخدمة في السوق النفطية. فبعد حساب الكلف، أعلنت Phibro Energy عن ربحٍ مذهل وصل إلى ٤٩٢ مليون دولار في تلك السنة.^٥

كانت السوق النفطية قد تعيرت منذ أزمنة السبعينيات، وكان التجار من أمثال آندي هول في صعود مضطرد. كان هول يتمتع بتفكير عميق وحاد، وكان يفصّل التحليل الدقيق للسوق من قاعدته في كونيتيكت على التنقل من بلدٍ أفريقي إلى آخر. كما أنه ابتعد عن الأساليب التجارية التي انتهجها أمثالُ مارك ريتش وجون ديوس اللذين حققا نتائج مذهلة من خلال شكاك العلاقات التي أسساها في السدان الغنية بالنفط.

ففي ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين، كان عالم تجارة الطاقة يشهد ثورة أخرى. وقد كانت بأهمية تلك التغيرات التي حدثت قبل بضعة عقود عندما عبّر ثيودور

وايزر ورواد التجارة النفطية الآخرون طريقة تسعير النفط عبر تحرير السوق من قبضة "الأخوات السبع". والآن، كانت هناك نقلة تالية في طريقة تحديد سعر النفط. وفي هذه المرة، كان هول وجماعته هم من يقودون هذا التغيير بفضل ذلك العالم الجديد الشجاع للعقود الآجلة وحقوق التمديد وتثبيت الأسعار.

ساهمت المنتجات المالية الجديدة في تقليل الأخطار وتمكين التجار من المراهنة على سعر براميل النفط الافتراضية. فقد صار بمقدور التجار الآن تثبيت الأسعار في صفقاتهم النفطية الفعلية والبحث عن عقود أضخم دون التفكير في حركة أسعار معاكسة من شأنها أن تؤدي إلى إفلاسهم. لكن العقود الآجلة وحقوق التمديد وتثبيت الأسعار كانت عرضة للتخمينات، ما جعل الرهان على وجهة السوق النفطية أقرب إلى لعبة الروليت.

"في الحقيقة، كان نشوء أسواق المشتقات على أيدي موظفي 'وول ستريت' الذين كانوا يبيعون للمستهلكين وشركات الطيران ومستهدكي الفيول البحري هو ما أعطى للأسواق تلك الدفعة الإضافية"، يقول كولن برايس Colin Bryce - الذي عمل تاجراً نفطياً في مصرف Morgan Stanley منذ سنة ١٩٨٧، والذي أدار لاحقاً تجارة السلع في المصرف. "كانت هذه هي لعبة التسييعيات".^٦

فتحت رسملة السوق النفطية هذه طريقاً جديدة أمام التجارة. كان كبار موظفي "وول ستريت" قد ثوروا أسواق الرهن العقاري والسندات البالية، وكانوا يركزون اهتمامهم في أواخر الثمانينيات على السوق النفطية. وبالاتكاء على الأدوات المالية الجديدة المتاحة، فتحوا السوق أمام مجموعة كبيرة من المشاركين المحددين لا يريدون رؤية برميل نفط خام فعلي ويفضلون شراء وبيع كميات نظرية، ما عرف لاحقاً باسم "البراميل الورقية". وكان ذلك يتضمن المستثمرين الماليين (مثل صناديق التقاعد) ومستخدمي النفط (مثل خطوط الطيران وشركات الشحن) الباحثين عن التأمين ضد ارتفاع أسعار النفط.

من هنا جاءت العقود الآجلة وحقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار. وفي حقيقة الأمر، لم تكن تلك بأشياء جديدة قط. فقد كان تجار النحاس والقصدير يشترون ويبيعون العقود الآجلة في بورصة London Metal Exchange طوال قرن كامل. كذلك الأمر

بالنسبة إلى تجار الحبوب في بورصة Chicago Board of Trade وأماكن أخرى. كما أن سماسرة الأرز في اليابان كانوا يتأخرون بالعقود الآجلة منذ سنة ١٦٩٧، فأسسوا لأول بورصة عقود آجلة عرفها العالم.^٧ أما بالنسبة إلى النفط، فلم تكن هذه السوق معروفة حتى ثمانينيات القرن العشرين.

عقد السلع الآجل هو - كما يوحى اسمه - عقد لتوريد سلعة ما في تاريخ مستقبلي. وقد ساهمت هذه العقود الآجلة في توفير مجموعة من الإمكانيات بالنسبة إلى تجار النفط؛ إذ لم يعودوا مرغمين على شراء النفط وبيعه فوراً، ولكن بمقدورهم أيضاً شراء وبيع النفط الذي يُورَد بعد بضعة أسابيع، أو أشهر، أو سنوات.

فكل من يشتري عقداً آجلاً ويحتفظ به حتى مدة انتهائه يتلقى طرداً من السلع؛ ومن جهة أخرى، على من يبيع عقداً آجلاً أن يستم السلع مع انتهاء مدة العقد. فمع نشوء سوق العقود الآجلة، صار بمقدور التجار استخدام العقود الآجلة لشراء وبيع نفطهم مقدماً قبل بضعة أشهر. لكن استخدامات هذه الأدوات الحديدية كانت أوسع من ذلك. إذ لم يحتفظ معظم الأشخاص بهذه العقود حتى موعد انتهائها، بل كانوا يشترون ويبيعون العقود الآجلة كما يبيعون ويشترون براميل النفط نفسها. إذ مكّنت العقود الآجلة التجار (وأي شخص آخر) من المراهنة على وجهة السوق دون الحاجة إلى التعاطي الفعلي مع برميل نفط واحد. ومن هنا بدأ الحديث عن "البراميل الورقية". كانت العقود الآجلة وسيلة مفيدة من عدة نواحٍ؛ إذ استخدمها البعض في المضاربة، والبعض الآخر في تأمين - أو "تسييح" - أنفسهم ضد تقلبات سعر النفط. فنقل إن تاجراً اشترى شحنة من النفط وخطّط لبيعها بعد شهر. فعوضاً عن الانتظار شهراً آخر أملاً في ارتفاع سعر النفط، يمكن لهذا التاجر تثبيت سعر معلوم عبر بيع العقود الآجلة. والآل، في حال انخفاض سعر النفط فإن قيمة العقود الآجلة التي باعها التاجر سوف تنخفض أيضاً، ما يمكن التاجر من شرائها بسعر أقل. أما إذا ارتفع سعر النفط، فإن التاجر يخسر المال على العقود الآجلة لكنه يجني المبلغ نفسه الذي خسره من إرباد قيمة الشحنة النفطية الفعلية. وفي كلتا الحالتين، فإن استخدام العقود الآجلة قد مكّن التاجر من تثبيت سعر النفط وتقليل الأخطار المحتملة.

لكن حقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار وقرت مرونة أكبر. فقد منحت التاجر - مقابل

رسم، أو "علاوة - خياراً غير مُلزم لشراء أو بيع عقد آجل بسعرٍ وتاريخ محددين. ويُطلق على العقود الآجلة وحقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار اسم "المشتقات"، لأن قيمتها مشتقة من قيمة السلعة المعنية.

وبالنسبة إلى السوق النفطية، شكّل ظهور المشتقات تحولاً جذرياً. لم يكن بمقدور التجار السابقين، من أمثال ثيودور وايزر ومارك ريتش، تأمين صفقاتهم التجارية ضد تقلبات الأسعار. فإن اشترى النفط في يوم معين وانهار السعر في اليوم التالي، فإنهم يحسرون بذلك مبالغ طائلة. لكن هذه المشكلة انحسرت مع تثبيت الأسعار. لكن الأزمة النفطية في سبعينيات القرن العشرين جعلت من التجارة النفطية معاملة محفوفة بالأخطار.

تغيّر هذا الوضع في ثمانينيات القرن العشرين بفضل سلعة أخرى: السطاطة الأميركية المتواضعة. فلكثر قرنٍ من الزمن، كان يتم الاتجار بمشتقات السلع في بورصة New York Mercantile Exchange (Nymex) حيث كانت المنصات التجارية تفجر بالبصرح وكان التجار معروفين بسلوكياتهم الوضيعة. ففي السبعينيات، عندما كان التجار من أمثال مارك ريتش وكون ديوس يحققون أرباحاً خيالية من شراء النفط وبيعه، كان تجار بورصة Nymex مهووسين بعقود السطاطة الآجلة. كان العقد الآجل الأكثر شهرة في البورصة آنذاك. ولكن في شهر أيار/مايو من سنة ١٩٧٦، لم تفِ Nymex بالتزاماتها في أكبر حادثة تشهد تخلفاً في العقود الآجلة في ذلك الوقت. شكّل ذلك كارثة بالنسبة إلى Nymex، إذ كانت البورصة على حافة الانهيار التام. وفي محاولتهم اليائسة للبقاء، تطلّع مجلس إدارة البورصة إلى سلعٍ أخرى من شأنها أن تحلّ محلّ البطاطا كعقد مشتقات رئيس. وبعد جدالٍ طويل، قرروا تجريب حظهم والدخول في مجال البترول.

لم تكن المشتقات النفطية شيئاً جديداً تماماً؛ إذ كانت العقود الآجلة وحقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار معروفة قبل قرنٍ من الزمن، في السنوات التي تلت إنتاج النفط التجاري في الولايات المتحدة في سنة ١٨٥٩. ولمدة قصيرة، كان يتم الاتجار بعقود النفط الآجلة في أكثر من عشرين بورصة عبر الولايات المتحدة.^٨ لكن السوق البدائية للمشتقات النفطية - على غرار التجارة الفورية بالنفط الفعلي

- انتهت بسيطرة رو كفلر على هذه الصناعة.

وفي ٣٠ آذار/ مارس ١٩٨٣، أعادت Nymex تأسيس هذه السوق بإطلاق العقد الآحل للنفط الخفيف الحلو - أي النفط الذي يتمتع بكثافة منخفضة ومستويات منخفضة من الكبريت - اعتماداً على خام "عرب تكساس المتوسط" المورد إلى كوشينغ، أو كلاهما، حيث كانت Atlantic Richfield (التي أصبحت اليوم جزءاً من BP) تملك مركز تخزين ضخماً.

للمرة الأولى في العصر الحديث، تمكن التحار من تسييح معاملاتهم التجارية. وقد ترك ذلك أثراً كبيراً؛ إذ وحد التحار أنفسهم قادرين، فجأة، على الاتجار بكميات ضخمة دون المجازفة بكل شيء. كما أن وجود العقود الآجلة فتح عدداً من الآفاق الجديدة، وخاصة لأولئك النشطين في العالمين الفعلي والمالي. كان كازينو "وول ستريت" قد اخترق عالم النفط. ولم يكن هناك أحد مؤهل لجني الأرباح من هذا الصدام الحاصل بين الثقافات أكثر من آندي هول.

تلقي هول تدريبه التجاري في الشركة النفطية العملاقة BP في الوقت الذي كان نفوذها ونفوذ "الأخوات الست" آخذاً في التضاؤل. فقد التحق ببرنامج تدريبي في الشركة عندما كان لا يزال طالباً في المدرسة. أرسلته الشركة للدراسة على نفقتها في "جامعة أكسفورد"، ثم عرضت عليه العمل لديها بعد تخرجه من الجامعة مع حلول الأزمة النفطية الأولى في سنة ١٩٧٣.

وسرعان ما احتل هول مكاناً في مركز الشركة العصبي، وحدة الجدولة التي تقرر وجهة كل برميل تصخه الشركة. كانت عملية ضخمة؛ إذ كانت BP - التي كانت تحمل في السابق اسم "الشركة النفطية الآنفلو-فارسية" - تصخ نحو ٥ ملايين برميل يومياً يأتي معظمها من الحقل الذي كانت تسيطر عليه في إيران. لكن عمله لم يكن ينطوي على الاتجار. إذ كان عمل قسم الجدولة يقتصر على تنظيم عمليات تكرير نفط الشركة في محطات التكرير التابعة لها وبيعه من هناك إلى محطات الوقود التي تملكها الشركة.

لكن شركة النفط البريطانية سرعان ما ستجد نفسها مرغمة على التحول عندما

جزّرتها الثورة الإيرانية، التي اندلعت في عام ١٩٧٩، من معظم إنتاجها النفطي. أرسل هول إلى نيويورك لكي يبدأ شراء النفط وبيعه لمصلحة الشركة. مبدئياً، كان عمله يقتصر على التعاملات النفطية لمصلحة سلسلة التوريد التابعة للشركة. لكنه سرعان ما انخرط في تجارة النفط. وإن رأى شحنة نفطية رخيصة، كان يشتريها بغض النظر عن حاجة الشركة إليها، ثم يحاول بيعها إلى طرف آخر بربح معين. حتى ذلك الوقت، كان الاتجار مع أطراف ثالثة يُعدّ شيئاً لا يليق بشركات كبيرة من أمثال BP. ولكن لم يكن لدى هول الوقت لمثل هذه التقاليد. "بدأنا الاتجار بالنفط بشكل محمول"، يستذكر هول^٩.

سرعان ما لفتت روح المجازفة التي يتمتع بها هذا الناحر البريطاني الشاب أضرار الشركات التجارية الكبرى في ذلك الوقت، وقد تلقى عرضين من Philipp Brothers و Marc Rich & Co في الوقت نفسه. وفي سنة ١٩٨٢، التحق هول بشركة Philipp Brothers، وفي غضون خمس سنوات كان يدير القسم النفطي فيها بعد أن حملت اسم Phibro Energy. وسوف تتركس "حرب الخليج" سمعته بوصفه أهم تاجر نفطي بين أبناء جيله. ومن هناك، سوف يمضي ليحني مئات الملايين من الدولارات بعد صدق توقعاته بصعود الصين، حاصلاً في سنة ٢٠٠٨ على أجور شخصية بقيمة ١٠٠ مليون دولار بالإضافة إلى لقب "الله".

في BP وبعدها في Phibro، عمل هول على تطوير الأسلوب التجاري الذي سيشتهر به: الدراسة الدقيقة للعوامل السياسية والاقتصادية التي تحرك السوق النفطية، والمراهنة بمبالغ ضخمة، ثم الانتظار بأعصاب فولاذية لإثبات رؤيتك الصائبة. "نحن لسنا مثل شركات 'وول ستريت' الأخرى التي تسعى وراء القروش والليرات وتحاول الاحتيال على الناس"، قال هول في مقابلة أجريت معه في سنة ١٩٩١. "ما دام تحليلنا صحيحاً، فنحن نتمسك بموقفنا".^{١٠}

كانت مقارنة هول التجارية في سنة ١٩٩٠ تتسم بقناعات راسحة متأصلة. فعلى الرغم من أنه كان معروفاً سلفاً بين تحار النفط الآخرين بصفته ثور السوق العبد الذي يراهز دوماً على ارتفاع أسعار النفط، فإن هول كان مقتنعاً في بدايات سنة ١٩٩٠ أن هناك فائضاً في السوق النفطية. لم يكن ذلك اكتشافاً بالنسبة إلى متابعي حركة السوق

المعقدة؛ فقد توقف بيع النفط الخام، وكانت الخزانات ممتلئة. وفي بداية العام، وصل مخزون النفط الخام في البدار الثرية الأعضاء في "منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية" (OECD) إلى مستواه الأعلى منذ سنة ١٩٨٢.

لكن أسعار النفط الآن، التي وصلت إلى ٣٠ دولاراً للبرميل الواحد في الصف الأول من الثمايبات، كانت قد انخفضت إلى أقل من ٢٠ دولاراً للبرميل (راجع الرسم البياني في الملاحق)، وبدأت بلدان OPEC العية بالنفط تستشعر المشككة. تم أخذت هذه البلدان، الواحدة تلو الأخرى، تتلاعب بالحصص الإنتاجية التي اتفقت عليها مع بقية أعضاء OPEC أملاً في تمرير بعض الراميل الإضافية وتحقيق مزيد من العائدات. وقد ذلك أدى إلى هبوط أكبر في الأسعار.

كانت العراق بحاجة إلى أسعار نفطية أعلى أكثر من أي بلد آخر في OPEC. كانت بغداد قد خرجت لتوها من حرب طويلة مع إيران استدعت إعادة إعمار مكلفة وتسديد قروض بقيمة ٤٠ مليار دولار يعود قسم كبير منها للكويت والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة.^{١٢} ولكن مع انخفاض سعر البرميل إلى أقل من ٢٠ دولار، لم يكن بمقدور صدام تسديد الديون المترتبة على بلاده. وقد قال لبعض الدبلوماسيين، في منتصف سنة ١٩٩٠، إنه ربما يجد نفسه مرغماً على التوقف عن دفع رواتب قدامى المحاربين العراقيين.

إذا كانت العراق البلد الأكثر حاجة لأسعار نفطية أعلى، فقد كانت الكويت المتلاعب الأكبر بين أعضاء OPEC. ففي بداية السنة، بدأت الكويت سراً بتقديم عروض مخفضة لبعض محطات التكرير لشراء براميل إضافية. كانت الكويت، التي تحاقت التراماتها تجاه OPEC، تأمل في التعويض عن انخفاض العائدات النفطية من خلال زيادة الإنتاج. وسرعان ما علمت Phibro Energy، التي تملك أربع محطات تكرير، بما تفعله الكويت - ما رشح قناعة هول أن أسعار النفط في طريقها إلى مزيد من الانخفاض.

كان فائض التوريد قد أدى إلى هبوط أسعار النفط. لكن قيمة العقود الآجلة لتوريد النفط خلال ستة أشهر لم تنخفض بتلك السرعة. وقد خلق هذا التفاوت في الأسعار فرصة ذهبية لتأخر الحلاق، وكانت Phibro Energy منذ سنوات عدة واحدة من

مبدعي العالم المتنامي للعقود النفطية المالية. أدرك هول أن بمقدوره تحقيق أرباح كبيرة من خلال شراء الراميل وتحزيبها ثم بيعها بعد ستة أشهر. كانت صفقة كهده في الماضي رهاناً خطراً ينطوي على الانتظار العصيب لستة أشهر أملاً في ارتفاع الأسعار. لكن دخول العقود الآجلة إلى السوق في منتصف الثمانينيات قد غير ذلك كله. ففي ربيع ١٩٩٠، كان بمقدور هول شراء الراميل النفطية وتثبيت الأسعار التي ستباع بها بعد ستة أشهر باللجوء إلى العقد الآجل، وضمان الأرباح الناجمة عن هذه العملية.

كانت المشكلة الوحيدة تتمثل في إيجاد مكانٍ لتخزين النفط. كانت الناقلات تملأ الشواطئ، فقرر هول استئجار أسطولٍ من الناقلات النفطية - تسمى "حاملات الحام الضخمة" (VLCCs) - وتحويلها إلى مستآت عائمة لتخزين النفط. فعوضاً عن شحن النفط الخام من ميناء إلى آخر، سوف يملأ الناقلات ويتركها عائمة في أعالي البحر مقابل عرامة تقاعسٍ لكل يومٍ تقصيه الناقلات راسية في المياه. لم تكن فكرة تخزين النفط في البحر جديدة، لكن ذلك لم يحدث من قبل على هذا الطاق الواسع كحرجٍ من لعبةٍ يديرها تاجرٌ مستقل. "كما نستأجر أعداداً كبيرة من ناقلات النفط الخام"، يستذكر هول. "لذلك سألتُ الموظفين المعنيين: 'هل يمكنكم استئجار حاملة حام ضخمة ودفع غرامات التقاعس لستة أشهر؟' فرد عليّ أحدهم بالقول: 'ولماذا تريد أن تفعل شيئاً كهذا؟'، لكنني طلبت منه الاستفسار عن إمكانية القيام بذلك. ومن ثم عاد قائلاً: 'بالطبع، يمكننا أن نفعل ذلك'." ١٣

بدأ هول بتنفيذ خطته على نطاق ضخم. فقد استأجر أكثر من ١٢ حاملة نفطية تتسع كلُّ منها لنحو مليوني برميل من النفط. وأثناء شرائه النفط الخام، باع المزيد من العقود الآجلة الغالية وضمّن بذلك الأرباح الناجمة عن تلك العمية. كان كلُّ ما يحتاجه هو الأموال الكافية التي تمكنه من شراء النفط والاحتفاظ به لستة أشهر على الأقل. لكنه لم يجد مشكلة في ذلك؛ فقد كانت Phibro Energy، منذ سنة ١٩٨١، جزءاً من شركة Salomon Brothers التي نشأت عن اندماج عسير ترك بصمته القوية على هذه التجارة طوال ثمانينيات القرن العشرين. وبتيحة لذلك، وصع هول يده على أصخم خطٍ ائتماني في "وول ستريت". وفي ذروة العمية، كان هول يجس على نفطٍ بقيمة ٦٠٠ مليون دولار - أي أكثر من ٣٧ مليون برميل بالسعر السائد يومها.

كان هول يضخ مبالغ مهولة في هذه العملية التجارية إلى درجة أن جون غوتفروند John Gutfreund - مدير شركة Salomon Brothers الذي لم يكن يهتم بتفاصيل التجارة النفطية بصورة يومية - اتصل ليعرف ما يجري في الشركة.^{١٤}

لكنه سرعان ما تلقى التطمين اللازم. كانت الصفقة مثالية: فمع تثبيت السعر على سوق العقود الآجلة، سوف تحقق Phibro Energy أرباحاً من هذه العملية التجارية بعض النظر عما يمكن أن يطرأ على سعر النفط.

لم يبقَ سعر النفط في حالته تلك لوقت طويل. ففي أواخر شهر حزيران/ يونيو، اتهم صدام حسين الكويت علانية بضخ كميات رائدة من النفط وهدد حل هذه المشكلة بطريقة أو أخرى. ثم ما لبثت لغته أن اكتست حدّة أكر حلال الأسابيع التالية. "لن ينسى العراقيون مقولة قطع الأعناق ولا قطع الأوراق"، قال صدام في أواسط شهر تموز/ يوليو. "اللهم اشهد أنا حذرناهم. فإذا كانت الكلمات لا تستطيع حماية العراقيين، علينا أن نحث عن وسائل أخرى لوضع الأمور في نصابها وإعادة الحقوق المغتصبة إلى أصحابها".^{١٥}

في كونيتيكت، كان هول يقرأ كلمات الرئيس العراقي في صحيفة *New York Times*. وسرعان ما قرّر أن خطر الحرب في الشرق الأوسط كبير، فلا يمكن تجاهله. وفي حركة جريئة، قرّر أن يعيد شراء نسة من "التسييح" على النفط الذي كان يخزنه في الناقلات الراسية. كانت مجازفة كبيرة. ومنذ ذلك الوقت لم تعد Phibro Energy مستيحة - أي أصبحت "عارية" تبعاً للاصطلاح التجاري - وباتت معرضة لأي شيء يمكن أن يطرأ لاحقاً على السوق النفطية. كانت مقامرة من الطراز القديم، لكنها لم تكن ممكنة لولا عالم العقود الآجلة الجديد. كان هول قد استخدم سوق المشتقات لتكديس كميات ضخمة من النفط دون المخاطرة بأي شيء، ثم حولها بطريقة عينية إلى رهانٍ ضخمٍ على ارتفاع الأسعار. وفي حال هبوط الأسعار، فإن الخسائر ستكون كبيرة.

لكن الأحداث في "الخليج الفارسي" كانت تتحه نحو الحرب. ففي ١ آب/ أغسطس، فشلت المحادثات العراقية الكويتية التي تمت بوساطة سعودية، بعد أن رفضت الكويت القول بلائحة طويلة من المطالب التي تقدّمت بها بغداد.^{١٦} وفي اليوم

التالي، اقتحمت قوات "الحرس الجمهوري" العراقية الحدود ودخلت إلى الكويت مدعومة بعدد كبير من الحوامات والدبابات.

تحولت ناقلات النفط التابعة لهول إلى كنوز مالية. فقد اشترى النفط بأقل من ٢٠ دولاراً للبرميل الواحد. وبعد ثلاثة أشهر، كانت البراميل نفسها تُباع بأكثر من ٤٠ دولاراً للبرميل الواحد مع توقف الواردات النفطية العراقية والكويتية. أثمر رهان هول على ارتفاع الأسعار. لكن القصة لم تتوقف هنا؛ فحتى بقية النفط المحمل في الناقلات، التي بقيت مسيحة، حققت أرباحاً هائلة. وببمنا حلق سعر النفط الفوري مع غزو الكويت، لم يرتفع سعر العقود الآجلة المعدة للتسليم بعد ستة أشهر بالقدر نفسه. ففي شهر حزيران/يونيو، كان السعر الفوري لبرميل النفط أقل بدولارين من سعر العقود الآجلة المعدة للتسليم بعد ستة أشهر؛ وفي شهر تشرين الأول/أكتوبر كان سعره أكثر بثمانية دولارات من سعره في العقود الآجلة. كان هول قد صمم ربحاً متواضعاً باستخدام العقود الآجلة لتثبيت السعر؛ أما الآن فبمقدوره أن يحيي أرباحاً أكبر بكثير من خلال بيع فطه في السوق الفورية ومن ثم شراء العقود المسيحة بسعر أقل. أخذت الأرباح تدفق على الشركة.

"ربحنا ستة، أو سبعة، أو ثمانية ملايين دولارات"، يقول هول.

لكن العملية التجارية لم تنته هنا. فقد استمر النزاع طوال سنة ١٩٩٠، وكان تجار العالم النفطيون يتابعون جميع التقدمات والتفاصيل في أوقاتها الحقيقية عبر محطة CNN. حتى إن أحد التجار - أوسكار وايت من شركة Coastal Petroleum - اقترب أكثر من ساحة النزاع، فاستغل علاقته الشخصية مع صدام حسين ليضمم إطلاق سراح أكثر من عشرين رهينة أميركية. طار وايت - الرجل التكتاسي المخضرم الذي كان يشتري النفط العراقي منذ سنة ١٩٧٢ - إلى بغداد في شهر كانون الأول/ديسمبر، على الرغم من طلب مباشر من "البيت الأبيض" بالبقاء، وأقنع صدام حسين بتسليمه مجموعة من الأميركيين المحتجزين في العراق كدروع بشرية.^{١٧}

كانت الولايات المتحدة تأهب بتسارع لدخول الحرب، لكن هول بقي متفائلاً. وفي شهر كانون الثاني/يناير ١٩٩١، أطلقت الولايات المتحدة أخيراً "عملية عاصفة الصحراء" بحملة من القصف الكثيف لتحرير الكويت.

بالسببة إلى السوق النفطية فقد شكل ذلك خيبة كبيرة. كانت السوق قد حضرت نفسها لحرب طويلة ومشكلات أخرى تواحه توريدات النفط العالمية. ولكن عندما رأى تجار النفط أن بغداد اكتفت بالرد على الهجوم الأميركي ببصعة صواريخ Scud أحدثت ضرراً محدوداً، أدركوا أن الولايات المتحدة ستتهزم العراق بسرعة كبيرة. وفي الوقت نفسه، فتحت واشتغل محرونها النفطية الإستراتيجي وباعت ملايين الراميل. كان رد فعل السوق فورياً ووحشياً. ففي أقل من ٢٤ ساعة، هبط سعر خام برنت بسبة ٣٥% تقريباً. كان أكبر هبوط تشهده السوق النفطية في تاريخها وفي ليلة واحدة من كانون الثاني/يناير ١٩٩١، حسر هول ١٠٠ مليون دولار. فبعد الفورة الهائلة التي شهدتها في السبة السابقة، آلت شركة Phibro Energy إلى الحضيض في سبة ١٩٩١. عملت رسملة السوق النفطية، مع دخول العقود الآجلة وحقوق التنفيذ وتشتت الأسعار وعقود المشتقات الأخرى التي برغ هول في استغلالها أثناء "حرب الخليج" الأولى، على فتح آفاق جديدة أمام التجار. إذ سرعان ما حثت على تعبير الحرس في صناعة السلع. التزم بعض تجار الطاقة ممّن يتمون إلى المدرسة القديمة بأسلوب التجارة النفطية الذي يعرفونه، فكانوا يشترون الشحنات النفطية الفعية ويبيعونها ويحاولون جني الأرباح الناحمة عن فروق الأسعار. لكنّ تجاراً آخرين رأوا فرصاً أفضل في الاتجار في الأسواق المالية الجديدة. لم يسبق قط لمقامرة على تقلبات السوق النفطية أن كانت بتلك السهولة. كانت خسارة ١٠٠ مليون دولار في ليلة واحدة ضرباً من المستحيل في السبعينيات، لكنها صارت احتمالاً حقيقياً قائماً بعد عقدين من الزمن.

بالإضافة إلى تجار ستييات وسبعينيات القرن العشرين، الذين تعلموا أساليب التجارة في الغرف البريدية ونشؤوا على تقيد المعامرات الحرثة التي تميّز بها ريتش وديوس، ظهر جيل جديد من الشبان البارعين في الرياضيات ولغة "وول ستريت". وقد أخذت الشركات التجارية تقسم بين المتخصصين في "التنمية التجارية"، الذين يطيرون إلى بندان نائية ليقيموا علاقات وثيقة مع أمراء النفط المحيين، وأولئك الذين يسمون أنفسهم "تجاراً" ويقضون أوقاتهم بالقرب من الهواتف وشاشات الكمبيوتر يشترون العقود الآجلة المالية ويبيعونها لتحقيق الأرباح من الصفقات الفعلية التي

يُبرمها العاملون في مجال التنمية التجارية.

لم يقتصر الأمر على دخول أدوات "وول ستريت" إلى السوق النفطية، فقد بدأت مصارف "وول ستريت" بالاتّجار باللفظ أيضاً. فمن خلال التمويل الرخيص وسلسلة لعة النفط المالية الحديدية، سرعان ما تحولت مصارف مثل Morgan Stanley إلى شركات تجارية نفطية كبيرة تحمل لفت "محطات تكرير وول ستريت". وقد استخدم هذا الحيل الجديد من تجار النفط المعلومات المتأتية من الأسواق الفعلية للإقدام على مراهنات مالية ضخمة، أو الأسواق المالية للتلاعب بالأسواق الفعلية. إذ أصبح تحارّ مثل آندي هول من Phibro Energy، وستيفر سيمليتز Stephen Semmlitz وستيفر هيندل Stephen Hendel من Goldman Sachs، وبيل شير Neal Shear وجون شابيرو John Shapiro من Morgan Stanley متخصصين في الرقص بين العالمين الفعلي والمالي وتحقيق الأرباح.

حاولت الشركات التجارية التقليدية التأقلم مع التغيرات الجديدة. كانت الأرباح السهلة في السبعينيات قد جذبت موجة من اللاعبين الجدد إلى الأسواق. أما الآن فكانت المنافسة بين التجار محمومة، ولم تتمكن معظم الشركات القديمة من منافسة الوافدين الجدد من "وول ستريت" الذين كانوا يحققون أرباحاً ضخمة لشركاتهم التجارية.

كانت دينامية تفاعل على نطاق مصغّر في واحدة من أضخم شركات السع التجارية، ومن باب المفارقة في الشركة التي كان يعمل فيها آندي هول - Philipp Brothers. فخلال ثمانينيات القرن العشرين، كانت الشركة القديمة قد تعرّصت للالتهام من قبل مصرفٍ يجسّد ثقافة "وول ستريت" المهيمنة.

وصلت شركة Philipp Brothers إلى ذروتها في عامي ١٩٧٩ و ١٩٨٠، مهيمنة على السوق النفطية نتيجة الثورة الإيرانية.^{١٩} فقد بلغت أرباح الشركة في سنتي ١٩٧٩ و ١٩٨٠ أكثر من مليار دولار.^{٢٠} وقد نشرت BusinessWeek تقريراً عن الشركة في أيلول/ سبتمبر ١٩٧٩، مع صورة لجسلسون على غلاف المجلة وعنوان يقول: "شركة تجارية ضخمة بقيمة ٩ مليار دولار لا يعرفها الكثيرون". وفي المقالة يتّضح جسلسون، مدير الشركة آنذاك، وديفيد تيندلر - خليفة جسلسون ورئيس الشركة -

بنفود الشركة العالمي وبراعتها الفريدة.

لكن معضلة حقيقية كانت تستتر خلف أرباح الشركة الخيالية هذه. "القلق الذي بدأ يراودنا، ويراودني أنا شخصياً، هو أن الأيام الجميلة لا يمكن أن تدوم. كنا بحاجة إلى شيء آخر"، يستذكر تدنلر. كانت أسعار الطاقة العالية قد أغرقت الولايات المتحدة ومعظم البلدان الأوروبية في كساد اقتصادي. "كانت الأزمة النفطية مفيدة للتجارة النفطية. ولكن ماذا عن الأشياء الأخرى؟".^{٢١}

قرّر تدنلر وجلسلسون أنّ على Philipp Brothers الاتّجار بسرعة أخرى: المال. علم تدنلر أنّ شركاء Salomon Brothers، أكبر مصرفٍ استثماري خاص في الولايات المتحدة، يحاولون جمع المال. وسرعان ما اتفق الطرفان على استيلاء Philipp Brothers على Salomon وتأسيس شركة ضخمة جديدة باسم Phibro-Salomon.^{٢٢} وقد جاء الاندماج، المعلن في ٣ آب/ أغسطس ١٩٨١، كعاصفة ضربت العالم المالي. فقد وصفت *Financial Times* الشركة بأنها "القوة العالمية الجديدة في 'وول ستريت'".^{٢٣} وسوف يدير تدنلر الشركة الجديدة ثم يأتي بعده جون غوتفروند، مدير Salomon الجلف والطموح.

غالباً ما تنتهي عمليات الاندماج بطريقة سيئة، ولم تطل فترة شهر العسل بين تجار السلع في Philipp Brothers وتجار السندات في Salomon. ففي الوقت الذي تم فيه الاندماج، كانت تحارة المعادن التقليدية في Philipp Brothers تعاني لتحقيق أرباح ضئيلة. ومن جهة أخرى، كان مصرفيّو Salomon يحققون أرباحاً كبيرة بفصل اردهار تحارة السندات. وفي زمنٍ تتحول فيه جميع الأسواق، بما في ذلك السلع، نتيجة تطوّر الأدوات المالية، لم يتمكن تحار Philipp Brothers من اللحاق بتحار Salomon. في نهاية سنة ١٩٨٣ ترقّى غوتفروند إلى منصب معاون المدير التنفيذي. وبعد بضعة أشهر، فصلت Phibro-Salomon تجارة السلع إلى قسمين: تتعامل Philipp Brothers القديمة بالمعادن. بينما يركّز قسم حديد يسمى Phibro Energy على التجارة النفطية. أصبح توم أو مالي، الذي كان قد حلّ مكان مارك ريتش في سنة ١٩٧٤ كمدير لللفظ، رئيس الوحدة الحديدية التي انتقلت من نيويورك - حيث توجد شركات السلع الأخرى - إلى عرينيتش، كوبيتيكت. من الناحية التقنية، كان تدنلر هو المدير، ولكن

في الحقيقة كان بمقدور أومالي أن يفعل ما يحلو له.^{٢٤}

استمرت تجارة المعادن في Philipp Brothers بالتدهور. وبعد محاولة فاشلة لتنشيط وحدة المعادن، ترك تدلر الشركة في تشرين الأول/أكتوبر ١٩٨٤. وبعد ذلك بوقت قصير، تغير اسم Phibro-Salomon ليصبح Salomon فقط. فتيحة عزه عن مواكبة الأسواق، أخذ قسم المعادن - حيث تلقى مارك ريتش تدريبه - يفقد مكانته في السوق. وفي سنة ١٩٩٠، مات ميتة بشعة عندما اشترت Marc Rich & Co ما تبقى من عقود المعادن التي أبرمها.

لكن التجارة النفطية كانت مزدهرة. عندما ترك أومالي الشركة في سنة ١٩٨٦، أصبح هول - بعد فاصل قصير - رئيس Phibro Energy. وسع أعمال الشركة، حيث كان يتاجر بمليون برميل يومياً في السوق الفعلية، ويستثمر في محطات التكرير وحقول النفط، ويتعاطى بالعقود الآجلة وحقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار. ومن خلال ذلك، هيمن على عالمي التجارة الفعلية والتمويل العالي؛ إذ لم يكن فقط يشحن النفط حول العالم بل ينفذ عقود المشتقات التجارية نيابة عن شركات الطيران والمستثمرين، وقد ضمن بذلك ازدهار أحد أقسام الشركة التجارية التاريخية، على الأقل، في البيئة المتحولة التي تشهدها التجارة النفطية.

لم تكن Philipp Brothers الشركة الوحيدة التي عانت في الأسواق السائدة في ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين. فقد صعبت رسملة السوق النفطية الأمور على جميع الشركات التجارية التي نشأت في وقت سابق. إذ لم يعد يكفي التمتع بعلاقات جيدة ببعض وزراء OPEC أو بعض المسؤولين في شركة نفطية حكومية. فقد كان الحاح في البيئة الجديدة يتطلب مزيجاً من العلاقات المتينة، والأموال الصخمة، والتوسع الجغرافي، والخبرة المالية اللازمة لاستخدام أسواق المشتقات الجديدة. وكان قدوم مصارف "وول ستريت" الثرية يعني أن أولئك التجار الذين هيمنوا على السوق في السبعينيات وجدوا أنفسهم عاجزين عن المحافظة على هيمنتهم تلك. فشل البعض في التأقلم وحرح من عالم التجارة، بينما حاول آخرون التعاطي مع العقود الآجلة وحقوق التعميد وتثبيت الأسعار لكنهم فشلوا فشلاً كارثياً.

أصبحت تجارة السلع، التي حذبت جميع الوافدين في السبعينيات كوسيلة لتحقيق

الأرباح السريعة، مرتبطة بالفضائح والانهيارات. فقد احتاجت Voest-Alpine - أضخم شركة حكومية في النمسا - إلى كفالة من الحكومة بعد أن خسر زراعتها التجاري الداخلي قرابة ١٠٠ مليون دولار نتيجة الرهان على السوق النفطية في سنة ١٩٨٥. كذلك خسرت Klockner & Co - وهي تكتل ألماني مهتم بتجارة الفولاذ والمعادن - نحو ٤٠٠ مليون دولار على الرهانات النفطية.^{٢٧} كما خسرت الشركة التجارية الإيطالية Ferruzzi ١٠٠ مليون دولار في تجارة فول الصويا سنة ١٩٨٩. وقد أدت هذه الخسارة إلى إفلاس الشركة وانتحار رئيسها.^{٢٨} إضافة إلى ذلك، خسرت Sucres et Denrées - الشركة التجارية الفرنسية المعروفة بتخصصها في السكر - خسارات بلغت ٢٥٠ مليون دولار، كان جزء منها في السوق النفطية.^{٢٩} ومن جهة أخرى، خسرت Metallgesellschaft - شركة تجارة المعادن الألمانية التاريخية - ١,٤ مليار دولار في صفقة نفطية ضخمة فاشلة.

لم يؤثر أي من الانهيارات إلى نهاية الحقبة كما فعل انهيار Transworld Oil، الشركة التي يملكها ديوس، الذي كان - بالإضافة إلى مارك ريتش - أشهر تجار السبعينيات. فبين سنتي ١٩٨٧ و ١٩٨٨، حاول الهولندي واحدة من أكثر الصفقات تهوُّراً التي شهدتها السوق النفطية في تاريخها. كانت خطة نموذجية تحمل طابع ديوس وأسلوبه، وتمزج بين علاقاته السياسية الفريدة ونفوذه المالي الضخم في السوق النفطية.

كان سوق برنت هو الساحة التي شهدت عمليات ديوس التجارية. بدأ حقل "برنت" النفطي - الذي يبعد نحو ١٩٠ كم عن حزر شتلاند، على عمق ما يقارب ١٤٠ متراً - بضخ النفط الحام في سنة ١٩٧٦، وسرعان ما أصبح المعيار الذهبي بالنسبة إلى تجار النفط. وفي أيامه الأولى، شكّل برنت طريقة ذكية لمنتجي "بحر الشمال" النفطيين، من أمثال BP و Shell، لتخفيض القيم الضريبية المترتبة عليهم. كانت الشركات توقّت بيع وشراء الشحاحات بطريقة تدو فيها أسعار البيع للسلطات البريطانية أقل مما هي عليه في حقيقة الأمر، وهي عملية عُرفت لاحقاً باسم "التهرب الضريبي".

في منتصف الثمانينيات كان حقل "برنت" الذي تديره Shell، مع مجموعة من

حقوق أخرى تعُدِّي نظام الأنايب، يضخ كمية من النفط الخام في كل شهر تكفي لملء ٤٥ ناقلة تحمل كل منها نحو ٦٠٠,٠٠٠ برميل. كما أصبح برنت في ذلك الوقت أيضاً مقياساً عالمياً؛ إذ كانت أسعار أنواع النفط الخام من الشرق الأوسط وروسيا وأفريقيا وأميركا اللاتينية تُحدّد تبعاً لكلفة النفط في بحر الشمال. وفوق هذا كله، عممت السوق الفعّية على تعزيز مستويات عدة من المشتقات المالية بما في ذلك - بدءاً بسنة ١٩٨٨ - عقد نفطي آجل في "بورصة النفط العالمية" في لندن. فبر تمكّن تاجرٌ ما من التأثير على سعر برنت، فإن هذا الأثر سيكون على نطاق عالمي كان سعر برنت في عاية الهشاشة. إذ إن عدد الشحنات الشهرية الصّغير نسبياً يعي أن بمقدور الطرف الذي يسيطر على معظمها إملاء شروطه على باقي السوق. لم تكن السوق الفعّية تخضع لأي ضوابط - ولا تزال على هذه الحال - ومنه كان هناك أي حدود قانونية على عدد الشحنات التي يمكن للتاجر أن يسريها مع بداية صيف ١٩٨٧، عندما هبط إنتاج بحر الشمال نتيجة أعمال الصيانة التي قامت بها الشركات النفطية على مصصاتها الشاطئية، بدأ ديوس بشراء كل شحنة نفطية يقع عليها. فقد حصّد مايك لوي Mike Loya، أحد أكبر تجار ديوس في لندن، واحداً وأربعين من العقود الاثني والأربعين لتوريد نفط برنت في شهر كانون الثاني/يناير، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع الأسعار.^{٢٠} كانت لعبة جرّية، حتى بمعايير سوق بحر الشمال الشرسة في الثمانينيات. ويستذكر أحد تجار ديوس أن الأخير لم يكن يهدف إلى التضيق على سوق برنت فقط، بل كان يتطلع إلى التضيق على السوق النفطية العالمية بأكملها.^{٢١}

وفي خطوة تالية، حاول ديوس هندسة صفقة جيوسياسية غير مسبقة تتمثل في اتفاق بين منتجي OPEC والمنتجين الآخرين لتخفيض الإنتاج. وكان من شأن هذه الصفقة أن تؤدي إلى ارتفاع كبير في الأسعار وتحقيق ثروة هائلة لديوس. وقد جرت المحادثات بين منتجي OPEC والمنتجين الآخرين بقيادة عُمان والإمارات العربية المتحدة اللتين تربطهما علاقات وثيقة مع ديوس. كما كان ديوس على اتصال هاتفي دائم مع وزراء OPEC، يتشور عليهم بما يفعلونه ويوجههم بخصوص توقيت وكيفية تسريب نواياهم وحطّطهم إلى السوق.^{٢٢}

لكن خطة إنشاء "OPEC عالمي"، كما أسمتها *Wall Street Journal*، فشلت بعد رفض المملكة العربية السعودية لها. وفي سوق برنت، تكاثفت *Shell* والشركات التجارية الأخرى لكسر الحصار الذي فرضه ديوس عليها. فبدلاً من رفع الأسعار وتحقيق أرباح ضخمة، اضطرّ ديوس للتراجع وحسر نحو ٦٠٠ مليون دولار عند هبوط الأسعار.^{٣٣} وقد نجحت *Transworld Oil* عبر بيعها لإمبراطورية التكرير الأميركية التي تملكها لشركة *Sun* (التي تحمل اليوم اسم *Sunoco*) مقابل ٥١٣ مليون دولار.^{٣٤} شكلت خطة التضييق الفاشلة نقطة انعطاف بالنسبة إلى ديوس والسوق النفطية. إذ إن أخطر تاجرٍ نفطي بين أبناء حبيبه سوف يستمر في أعماله التجارية خلال التسعينيات، لكن *Transworld Oil* لم تتمكن أبداً من استعادة ذلك النفوذ الكبير الذي كانت تتمتع به سابقاً. كان الحرس القديم في عالم تجارة السلع يتساقطون واحداً تلو الآخر ليحل محلهم حيلٌ حديد من التجار، من أمثال آندي هول، القادرين على التعامل مع السوق النفطية الفعلية والبارعين أيضاً في التعاطي مع العالم الحديد للعقود الآجلة وحقوق التفيذ وتثبيت الأسعار.

وسرعان ما ستطرق المشكلات ناب منافس ديوس الكبير، مارك ريتش.

مكتبة

t me/soramnqraa

الفصل الخامس

سقوط مارك ريتش

تُعدّ بلدة زوغ السويسرية رمزاً للسكينة والهدوء. فمن مركزها القروسيّ، يُقدّم. تنحدر الشوارع المرصوفة بالحصى نحو المياه الساكنة التي تشكل البحيرة الأليّة. وطالما جذبت هذه البلدة الصغيرة، التي تتميز بأقل نسبة ضريبية تجارية في العالم، تجار السلع منذ خمسينيات القرن العشرين عندما فتحت شركة Philipp Brothers مكتباً لها ها. ومن خلال المكاتب الصدوقية، يمكنك أن تلمخ السهول الزراعية الممتدة التي حلّت محلّ بساتين الكرز التي كانت تشتهر بها البلدة قبل وصول تجار السلع إليها.

ولكن مع نهاية سنة ١٩٩٢، تدّد الهدوء والسكينة في شركة Marc Rich & Co. ففي داخل المكعب المصنوع من الفولاذ والرجاج في مركز زوغ، الذي يشكل مقراً إمبراطورية مارك ريتش التجارية، كانت تهتّ عاصفة قوية. كانت شركة السلع التجارية الأبرز في العالم تعاني من نقص في الأموال. وفي كل يوم، كان المديرون التنفيذيون المسؤولون عن قسم التمويل يحرون اتصالاتٍ طارئةً في محاولة لإيقاد الشركة من الانهيار.

وفي عين هذه العاصفة كان مكتبُ زبيك زاك Zbynek Zak - وهو رجل طويل متصبّ بشارب كث - المسؤول عن ترويد تجار المعادن بالأموال اللازمة. "من أين نحصل على الأموال؟"، تساءل زاك ببرّة يتأكلها اليأس. "كيف ندفع الفواتير غداً؟".

ولد زاك فيما كان يعرف بتشيكوسلوفاكيا، ثم لجأ إلى ألمانيا بعد الغزو السوفياتي في سنة ١٩٦٨. وبعد عمله في الهندسة والاستشارة والصيرفة، التحق بالشركة التجارية لمساعدة في تنظيم أعمالها التمويلية. وفي سنة ١٩٩٢، كانت الموارد المالية لشركة Marc Rich & Co تعاني من هشاشة متزايدة على الرغم من النفود الكبير الذي تتمتع به بصفتها أكبر شركة عالمية تهيمن على تجارة الموارد الطبيعية.

كانت عمليات تجار السلع تعتمد اعتماداً كبيراً على المصارف التي تقدّم ضمانات وقروضاً تمكّن الشركات من الشراء والبيع باستخدام الأموال المقرضة. وفي كل يوم تتغير المتطلبات اعتماداً على تغير أسعار السلع. فإن ارتفعت الأسعار، ترتفع معها كلفة الشحنة المغطاة أو المعدنية نفسها، وفي حال هبوطها فإن هذه الكلفة تنخفض أيضاً. وكان عمل اختصاصيي التمويل الثلاثة في Marc Rich & Co يتمحور حول الحيلولة دون اضطرار أيّ من تجار الشركة لبيع شحنة من العطر أو المعادن أو الحبوب قبل الوقت المناسب نتيجة عجز الشركة عن تمويلها.

كان كلّ من هؤلاء الثلاثة يتمتع بعلاقات وثيقة مع المصارف في سويسرا ولندن ونيويورك. وكانت الاتصالات تحري يومياً. هل بحوزة أحدهم رصيد متوافر في أحد المصارف؟ هل هناك زبونٌ ما على وشك دفع قيمة شحنة ما، الأمر الذي يوفر بعض المال؟ هل تجاهلوا مخزوناً بفضياً ما يمكن لهم أن يرهوه؟

”إن العمل في مجال التمويل في وضع كهذا أقرب إلى الكابوس“، يستذكر زاك.

على الرغم من اعتماد الشركة التام على مصارفها، كان الجميع ينظرون إلى هؤلاء الخبراء الماليين بصفتهم أصحاب السرات الأنيقة. كان التجار بمثابة ملكات النحل في الشركة؛ فهم الذين يجارون بالطيران إلى أماكن مخيفة للتفاوض حول الصفقات الصخمة، وهم الذين يراهنون بأموال الشركة في أسواق السلع، وهم الذين يحنون العلاوات الكبيرة. ففي تاريخها كله، لم تعين Marc Rich & Co خبيراً مالياً في لجائها التنفيذية. وفي سنواتها الأولى، لم يكن لديها مديرٌ مالي - كان بيكي غرين يدير علاقات الشركة مع المصارف شخصياً.^١

ولكن في مطلع تسعينيات القرن العشرين، كان تجار Marc Rich & Co يعاونون من

صعوبات كبيرة في إتمام صفقاتهم التجارية. أضحت الأرباح الضخمة في السبعينيات والثمانينيات مجرد ذكرى بعيدة، وكانت أقوى شركة سلع تجارية في العالم تعاني من الهوس والارتياح والطعن في الظهر.

وخلال سنتي ١٩٩٢ و ١٩٩٣، سوف تبلغ المعركة الدائرة لضمان مستقبل الشركة ذروةً ستغير مشهد التجارة السلعية إلى الأبد. وسوف تشكل أحدث نزاع عائلي في إمبراطورية تحار السلع التي بدأت بشركة Philipp Brothers واستمرت من خلال Marc Rich & Co. ومع انقشاع الغبار عن مشاحنات مجلس الإدارة في Marc Rich & Co، شهدت الإمبراطورية التجارية ولادة عضوين جديدين: Glencore وTrafigura.

أودت الأزمة بمهنة مارك ريتش نفسه، فأنتهت عقوداً من الهيمنة المطلقة على الصناعة التجارية السلعية العالمية. وقد أسدلت نهايةً هيمنته الستار على حقبة كاملة من تجارة السلع تميزت بسنوات من المعامرة خلال السبعينيات والثمانينيات، عندما كان بمقدور تاجر يملك المال الكافي والذكاء اللازم أن يتجاهل جميع قواعد ومعايير النزاهة وينفذ بحلده. ومع أن أجيالاً لاحقة من تجار السلع سوف يستمرون بالتجارة بالأسلوب الذي اتدعه مارك ريتش، فإن هذه الصناعة لن تستعيد أبداً ذلك الشعور القوي بالنفوذ والمناعة.

بالنسبة إلى مؤسسي Glencore وTrafigura الذين خرجوا منها، شكلت الأزمة التي عصفت بشركة Marc Rich & Co في سنة ١٩٩٢ تجربة تكوينية ستعمل على هيكلة مقاربتهم التجارية - وكذلك المقاربة التي ميزت الصناعة بأكملها، بفضل التأثير الكبير لهاتين الشركتين. فقد ظلوا خريجي مدرسة ريتش، لكن الأثر الكبير الذي حملوه من جنون العظمة الذي وسّم أيام ريتش الأخيرة دفعهم إلى التشارك في ملكية الشركتين وتشكيل مجموعات مترابطة استمرت لأجيال عدة.

ومع تقاعد أشهر تاجر سلع عرفه العالم، استغل حلفاؤه هذه الفرصة للانسحاب إلى الظل وتحويل التجارة السلعية إلى ممارسة تتمير بالسرية. ومن خلال تحرير أنفسهم من السمية التي يحملها اسم المؤسس الهارب، تمكنوا من الاندماج أكثر في الصناعة المالية الأكبر، فأسسوا للمستقبل سيعملون فيه على خلق مزيج من روح مارك

في أوائل التسعينيات، كان شركاء مارك ريتش الأصليون قد تقاعدوا، بمن فيهم بينكي غرين. كما أن زوجة ريتش، التي ستفصل عنه بعد وقت وجيز - والتي ساعدت عائلتها في تمويل الشركة في أيامها الأولى - ناعت أسهمها في الشركة.^٣ وعلى أي حال، فقد رتب ريتش لشراء الأسهم التي كانت تملكها، ونتيجة لذلك كان ريتش - ولأول مرة منذ تأسيس الشركة - يملك الحصة الكبرى في الشركة التجارية التي تحمل اسمه.

بقي ريتش، الذي كان في أواخر الخمسينات من عمره آنذاك، على رأس شركته. وتحت مباشرة كان هناك أربعة تجار شتان في الثلاثينات والأربعينات من العمر. كان هناك ويلي ستروثوت، الألماني الصارم الذي أدار وحدة الشركة الأميركية خلال أزمة الإيداع، وكان مسؤولاً عن تحارة المعادن والتعدين. وفي لندن كان هاك ماي وايز، المتحدث السريع من بروكلين الذي هندس مع ستروثوت هيمه Marc Rich & Co على سوق الألومنيوم، وكلود دوفان، الفرنسي الجذاب المتأنق الذي تولّى مسؤولية التجارة النفطية. وفي هولندا كان هاك داني دريفوس Danny Dreyfuss الماكر الذي ينتمي إلى المدرسة القديمة ويدير تحارة الجيوب.

كان ريتش يعاني من الصغوطات المهنية والشخصية. فقد انهار زواجه من دينيز وانتهى بطلاقٍ شيع، وغادرت عائلته المنزل. كما شخصت ابته بمرض السرطان. ومن جهة أخرى، استمر المسؤولون الأميركيون في المطالبة باعتقاله. وبعد أن شأ نزاع بين مصهر ألومنيوم مرتبط بريتش في غرب فرجينيا والعمال، شنت الاتحادات حملة دعائية ضده في جميع أنحاء العالم، فوزعت منشورات كتب عليها: "مطلوب: مارك ريتش".^٤

تحول ريتش، الذي لم يبق له أحد يتكى عليه أو يطلب منه المشورة، إلى رجل متهالك. يقول داني بوز - الذي كان آنذاك مدير مكتب موسكو التابع لشركة Marc

Rich & Co وابن أحد شركاء ريتش القدامى: "لا أعتقد أنه فقد عقله، لكنني أعتقد أن شيئاً ما قد حدث له".^٥

في بداية سنة ١٩٩١، أحضر ريتش محاميه الشخصي من الولايات المتحدة لمساعدته في إدارة الشركة. كان المحامي، بوب توماحيان Bob Thomajan، رجلاً مرحاً من أوستن، تكساس، يتمتع بالتزلج المائي أكثر مما يتمتع بالتعامل مع التفاصيل اللوحستية لشحنة من النحاس الخام. لكن ريتش، الذي كان وحيداً في القمة تتآكله الشكوك بأن التحارّ يخططون لإزاحته، جعل من توماحيان حارسه الأمين. وفحاة وجد التحارّ أنفسهم يتقنون الأوامر منه، على الرغم من أن عدداً منهم أثبتوا ولائهم ومهارتهم في سلسلة من الأعمال الوضيعة في Philipp Brothers أو Marc Rich & Co على مدى سنوات أو عقود.

"لقد وضع توماحيان في مكتبٍ يقع خارج مكتبه"، يستذكر مارك كراندال Mark Crandall، أحد التجار الكبار. "وعندما تريد أن تتحدث إلى مارك، كان مارك يطبب منك أن تذهب إلى توماحيان".^٦

تغيّر المزاج العام السائد في الشركة. كانت Marc Rich & Co لا تزال تتربع على القمة، لكن هذا الشعور لم يعد يراودها. فقد عرق التحارّ، الذين أشرفوا في السنوات السابقة على صفقات رائعة أو خطيرة أو سرية، في السياسات المكثية. حتّ وايز وستروثوت وآخرون مارك ريتش على توزيع الأسهم بطريقة أوسع على الموظفين، لكن ريتش رفض ذلك. بدا ريتش كأنه لا ينوي إفساح المجال أمام الجيل الجديد. "أحب هذا العمل وأنوي الاستمرار فيه"، قال ريتش في إحدى مقابلاته. "أحب تكليف الآخرين، ولكن عندما يتعلق الأمر بالقرارات المهمة والتعاملات الخاصة فإن الكلمة الأخيرة تعود لي".^٧

لم يعد التجار يشعرون أنهم شركاء في مغامرة تجارية مثيرة توفر إمكانية استيلائهم على الشركة في يوم من الأيام، بل مجرد صناع أو حدم ينفذون أوامر سيدهم البعيد. كان ريتش، معجزة Philipp Brothers الذي ترك الشركة لأن حيسلسون رفض إعطاءه حقه من أرباح الشركة أو السماح له بالاتجار بالطريقة التي يريد، يكرر الأخطاء نفسها في شركته.

”المسألة لا تتعلق بالمال فقط... إنها تتعلق بالمال وبحسّ الانتماء، كما تتعلق بتقديم آرائك حول الطريقة التي تُنظَّم بها الشركة“، يقول كرانداال. ”وقد عمل مارك، من خلال الاختباء خلف توماجيان، على تحويل الجميع إلى تابعين وخدم. جعل الجميع يشعرون كأنهم ثلّة من العاهرات“.^٨

كان الصدام حتمياً. فقد حدث الصدام الأول بين ريتش وستروثوت. كان التاجر الألماني قد ألقى خطاباً في الجامعة في زوريخ ناقش فيه أعمال الشركة. وقد عدّ ريتش، الواقع تحت هوس الارتياب، هذا الأمر نوعاً من التمرد. إذ ساهمت المطالبات السابقة بتخفيف قبضته على الشركة بتسعير هوسه هذا. ولذلك طلب من ستروثوت ترك الشركة.^٩

ثم تبعت ذلك صدامات أخرى. كان كلود دوفان، مدير التجارة النفطية، يرح تحت سلطة ريتش لسنوات طويلة. وفي صيف ١٩٩٢ توفي أبوه. قرر دوفان أن الكيل قد طفح، فاستقال في بداية شهر حزيران/ يوليو قائلاً لريتش إنه يخطط للعودة إلى فرنسا لإدارة التجارة العائلية بخردة المعادن.

اتصل ريتش بوايز، الذي كان آنذاك التاجر الكبير الوحيد في لندن. تعال إلى زوج وترأس الشركة، توسل إليه ريتش. لكن وايز رفض العرض.^{١٠} كان على أبواب الأربعين، وكان ثرياً، وكانت عائلته مستقرة في لندن ويريد أن يقضي المزيد من الوقت معها. ثم أحبر ريتش أنه، بغض النظر عما يحدث، يريد أن يأخذ إجازة طويلة.

”إن كنت تخطط لترك الشركة، يمكنك تركها الآن“، قال له ريتش بنبرة عصبية.^{١١} وهكذا استقال وايز في ٨ تموز/ يوليو، بعد أيام قليلة من استقالة دوفان. أصبحت Marc Rich & Co الآن تتأرجح على حافة أزمة عميقة. لكن الأمور ستسوء أكثر من ذلك.

لم تكن المرحلة الممتدة بين نهاية الثمانينيات وبداية التسعينيات جيدة بالنسبة إلى الصناعة التجارية السلعية. فقد كانت الأسواق صعبة، وكانت الولايات المتحدة تنزلق نحو الركود الاقتصادي، كما شهدت الصناعة انهيارات كبيرة - على غرار محاولة جون ديوس الكارثية في التضيق على سوق برنت النفطية. لكن Marc Rich & Co نجحت في تخطي هذه الأزمات بفضل صفقاتها النفطية مع جنوب أفريقيا، وتجارتها

في الألومنيوم، وأعمالها المزدهرة في روسيا. لكن ذلك كله سيتغير. بينما كان كبارُ تحارِ الشركة غارقين في شجاراتٍ عنيفة، كان مارك منكباً على عملية تجارية ضخمة وخطرة.

بدأ الأمر في سنة ١٩٩١ عندما نجح ديفيد روزنبرغ David Rosenberg، تاجر المعادن في لندن، بإقناع مارك بدعم عملياته للتصديق على سوق الزنك. وبالنسبة إلى تحارِ مارك ريتش، لم تكن العمليات الكبرى أو محاولات التصديق على سوق معينة عبر السيطرة على كميات ضخمة من المحزون المتوفر شيئاً جديداً. فقد فعلها واير في محال تجارة الألومنيوم في سنة ١٩٨٨ وحقق نجاحاً كبيراً ولكن لهذا التكتيك أخطاره أيضاً، كما اكتشف حور ديويس في سوق برنت. فمن خلال الرفع المصطنع للأسعار، يخاطر التاجر الذي يحاول التصديق على السوق في دفع المستهلكين إلى تأجيل الشراء والموردين إلى بيع كميات أكبر. وعلى الرغم من سهولة الحصول على الحصة الأكبر في السوق، إلا أن بيع المادة مع تحقيق الأرباح يتطلب الكثير من المهارة والخبرة.

في لعبة الزنك هذه، كان روزنبرغ قد حشد دعماً حارحاً من الشركة الإنسانية Asturiana de Zinc والشركة الألمانية Metallgesellschaft، وهما من أكبر منتجي الزنك في العالم. وقد بدأ الثلاثة بشراء معظم الزنك المتوافر. اشترى روزنبرغ كميات كبيرة من عقود حقوق التنفيذ وتثبيت الأسعار واستخدمها لإرهاب التجار الآخرين. وفي مرحلة معينة، كانت الشركات الثلاث تسيطر على أكثر من ٩٠% من محزون "بورصة لندن" من الزنك.^{١٢}

وفي شهر حزيران/يونيو من سنة ١٩٩٢، شعر أعضاء مجلس إدارة "بورصة لندن" - وهم مجموعة من خبراء سوق المعادن يتمحور عملهم حول ضبط السوق - أن لا خيار أمامهم سوى التدخل. قرر المجلس أن أي شركة باعت الزنك ولم تورد إلى البورصة سوف تدفع عرامة معينة على التأخير، ما أطاح بفرص الربح الذي كان يأمل بها روزنبرغ وشركاه.

حاول التجار الكبار الآخرون إقناع ريتش بحتمية فشل الخطة. لكن ريتش، الخائف من محاولة انقلابية، لم يستمع للمشورة. فقد بدا مصمماً على إقناع التجار

بقدرته على القيام بمناورة مدهلة.

وفي أواسط شهر تمور / يوليو، طار إسحق كويروب Isaac Querub - مدير مكتب مدريد والمكلف بالتواصل مع Asturiana de Zinc - إلى منزل ريتش في مارييا في محاولة لثنيه عن عزمه. أعطاه ريتش، الذي كان يتجهز للإبحار في يخته، بدلة سباحة وزجاجة بيرة وطلب منه الصعود إلى اليخت. لم يكن ريتش في مزاج يسمح له بالاستماع للنصائح.

“ما الذي تريده؟” سأله ريتش. وعندما أبدى كويروب وجهة نظره، انفجر ريتش في وجهه: “اهتمّ بشئوك”.^{١٣}

في شهر أيلول / سبتمبر، ارتفعت أسعار الزنك بسببة لم تبغها منذ ستين. لكن ذلك سيكون الاحتفال الأخير. فقد قرّرت Metallgesellschaft استحبابها من محاولة التضييق هذه وبادرت البيع. هبط سعر الزنك. وحلال شهرين، انخفض السعر إلى أكثر من الربع.^{١٤}

أصبح وضع الزنك المالي لرورنر عائقاً كبيراً. فعلى غرار جميع التجار في أسواق العقود الآجلة، لم تدفع Marc Rich & Co كامل المبالغ المترتبة عليها من عقود الزنك التي أبرمتها، لكنها اشترتها “على الهامش”. وكان ذلك يعني أن الشركة قد دفعت عربوناً لمصارفها وسماسرتها وأنهم اشتروا العقود نيابة عنها. كانت الأمور حيدة مع كل ارتفاع في الأسعار. ولكر في كل مرة يهبط السعر، كان السماسرة والمصارف يطلبون من Marc Rich & Co رفع قيمة ودائعها - وهو إجراء يسمى “الاستدعاء الهامشي”.

بهذه الطريقة نفدت أموال رايك وخبراء التمويل الآخرين. إذ كانت المصارف تطالبهم يومياً بمئات الدولارات كما يُمليه إجراء “الاستدعاء الهامشي”، وكان على زايك تأميس المال المطلوب. “قلنا: اسمعوا يا شباب، لا يمكننا أن ندير العمل بهذه الطريقة. لم يعد لدينا المال الكافي”، يستذكر رايك.^{١٥}

وفي نهاية المطاف، أفنec التجار مارك ريتش ببيع وضع الزنك المالي بعد محاولات جهيدة استمرت بضعة أشهر. فشلت محاولة ريتش في إحياء الصفقات التجارية المذهلة التي أبرمها في شبابه. فقد حسرت شركته التجارية ١٧٢ مليون دولار نتيجة عملية

الرنك الكارثية. ١٦ وكان ذلك مؤشراً على طبيعة الأسواق المتغيرة - وفي تسعينيات القرن العشرين، لم يكن النجاح في تجارة السلع مرهوناً بالباهة وتأسيس شبكة واسعة من العلاقات فقط، بل كان مرتبطاً أيضاً بفهم عميق لعالم المشتقات المتغير والقدرة على إدارة الأخطار عوضاً عن الرهان بكل شيء على تجارة واحدة. وقد بدأ مارك ريتش غريباً عن هذا العالم كله. مكتبة سُر من قرأ

حيث جئ من الكآبة على شركة Marc Rich & Co. أخذ التحار الذين بقوا في الشركة يضغطون على ريتش. كانوا يحاولون إقناعه، فرادى وجماعات، بضرورة التخطيط لتقليص أسهمه في الشركة وإعادة ستروثوت.

في الوقت نفسه، بدؤوا التحصير لانهيال الشركة. وفي زوع، كان ستروثوت وراك وكريغ ديفيس Craig Davis - المسؤول عن أصول الألومنيوم في الشركة - قدر سمو حطة لتأسيس شركة حديدة، حتى إهم وجدوا مكتباً لمشروعهم الجديد. وفي لندن، كان دوفان قد بدأ التواصل مع بعض زملائه القدامى في الفريق النفطي حول إمكانية الانضمام إلى شركته الجديدة.

استقال أعضاء الفريق النفطي استقالة جماعية في شاط/ فبراير ١٩٩٣. وكانت تلك القشة التي قصمت ظهر العير بالنسة إلى مصارف الشركة. طلبوا من ريتش القيام بشيء ما لوضع حد للأزمة المتفاقمة. طلب ريتش من أليك هاكل - وهو شخصية معروفة عالمياً، وكان أحد شركاء ريتش الأصليين، كما كان قد وظف الكثير من التجار الشبان - التدخل كوسيط.

وهكذا، وفي يوم شتائي في مطلع سنة ١٩٩٣، اجتمعت مجموعة من التجار في لندن بقيادة دوفان، المدير النفطي الأسبق. وانضم إليه فريقه السابق: كرانداال - الذي ترقى، بعد معادرة دوفان، لإدارة التحارة النفطية في Marc Rich & Co ؛ بالإضافة إلى عراهم شارب Graham Sharp وإريك دو تيركهاهيم. كما شارك في النقاش ستروثوت ووايز، التاحران الكيبران الآخرا اللذان تركا الشركة في الصيف السابق. ثم كان هناك الوسيط هاكل.

كتب دوفان ورفيقه بياناً من صفحة واحدة يتضمن شروطاً عودتهم إلى الشركة. كانت الشروط تنطوي على شيء أقرب إلى الانقلاب الكامل: على ريتش أن يبيع

أسهمه كلها مع مرور الوقت، وعليه التنحي عن إدارة الشركة، كما يجب على الشركة تغيير اسمها.

“أعتقد أن الطريقة التي كتبوا بها البيان كانت قاسية ووحشية”، يقول وايز.^{١٧} وافق ريتش مبدئياً على مطالب التحار المارقين لكنه شعر بإهانة كبيرة. فقد كان لا يزال تاجراً في نهاية المطاف. “لا يعرف مارك كيف يعقد أي صفقة دون أن يحاول التفاوض من حديد”، يقول كرانداال. “مارك يفاوض أولاده - هذه هي طبيعته.”^{١٨} بعد بضعة أيام اتصل بدوفان في فرنسا. “كنتم قاسين بعض الشيء يا شباب، وأعتقد أن الأمور تسير بسرعة زائدة عن اللزوم”، بدأ ريتش حديثه، تبعاً لكرانداال الذي كان يستمع لمكالمة الهاتفية. ثم شرع في محاولته لتفاوض من حديد. اقترح أن يتم شراء الشركة على مدى بضعة سنوات يبقى خلالها في الشركة. ثار غضب دوفان. “سوف نستمر في التفاوض مع ريتش إلى أن نموت!”^{١٩} قال دوفان بنبوة غاصبة. ثم أخبر ريتش أن الاتفاق مُلغى وأنه سيمضي في طريقه.

بعد بضعة أيام، اتصل ستروثوت بدوفان وكرانداال ليستأذنها إجراء محاولة أخرى مع ريتش. نفذ صبر دوفان، لكن ستروثوت أصرّ على اقتراحه. وافق المتفاوض البارع ستروثوت، بعد أن تنازل عن شيء من كبريائه، على بعض شروط ريتش. وبعد أسابيع عدة، في ٨ آذار/ مارس ١٩٩٣، أعلن الاتفاق الذي بدا أقرب إلى الشروط التي كان دوفان قدفاوض عليها مع بعض التعديلات الصغيرة: يبيع ريتش، خلال أشهر قليلة، عدداً كافياً من الأسهم فيفقد هيمنته على الشركة؛ ويعود ستروثوت بصفته المدير التنفيذي للشركة، مع بقاء ريتش رئيساً لها؛ وتحفظ الشركة باسمها: Marc Rich & Co.^{٢٠}

“ليس هناك أي شيء استثنائي في هذه الإجراءات”، قال ستروثوت للصحافيين في محاولة لتقليل من أهمية اللحظة التاريخية. “كانت هناك خطة طويلة الأمد لتحويل ملكية الشركة إلى المساهمين الصغار.”

كان الجو جليدياً حين التقى ستروثوت وريتش في غرفة خاصة في Glashof، المطعم الواقع قبالة مكاتب الشركة، لتوقيع العقود.^{٢١} لم يتصافح الرجلان، وحالما انتهى المحامون من الإجراءات القانونية وقف ريتش وخرج. وأثناء مغادرته الغرفة،

التفت إلى ستروثوث وأطلق التحذير التالي: "لا زلت أملك جزءاً كبيراً من الشركة - لا تنس ذلك".^{٢٢}

وفي يوم الاثنين، ٢٩ تشرين الثاني / نوفمبر، اكتملت الحكاية حين قام مارك ريتش بتقليص نصيبه في الشركة على ٢٧,٥%^{٢٣}. أما الباقي فقد آلت ملكيته إلى نحو ٢٠٠ موظف. كان أمام الموظفين خيارٌ يتمثل في شراء حصة ريتش المتبقية، ولكن كان عليهم أن يدفعوا المبلغ اللازم مقدماً. "لم يكن ريتش يتخيل قط أننا نملك المال الكافي"، يقول كويروب، مدير مكتب مدريد والمدير التنفيذي الأقرب إلى ريتش في ذلك الوقت.^{٢٤} ربما كان يأمل أن سهم الأقلية سوف يمكنه، بعد بضع سنوات، من استعادة هيمنته على شركته.

لكن ستروثوث، الذي أخذ تحذير ريتش على محمل الجد، كان مصمماً على إنهاء المسألة. إذ شرع في البحث عن مصادر تمويلية بهدف شراء حصة ريتش المتبقية. ولكن بعد بضع سنوات من المصاعب التي واجهتها الشركة لم تكن المصارف التقليدية ترعب في إقراضها المزيد من الأموال. ناقش ستروثوث وزملاؤه التجار إدخال مارتن إبنر Martin Ebner - الملياردير المتأنق المعروف كأكر غازٍ للشركات في سويسرا - مستثمراً في الشركة. لكن إبنر، الذي أسس شهرته على شراء الحصص في الشركات السويسرية وكان يسعى إلى تغيير أسلوبه، كان سيطلب المشاركة في إدارة الشركة، ولم تعجب تلك الفكرة ستروثوث الذي كان لا يزال نادماً على التارلات التي قدمها لريتش.^{٢٥}

لكن ما حدث بعد ذلك كان انقلاباً تجارياً مذهلاً من ذلك النوع الذي لا يمكن أن يحدث إلا في العالم التجاري السويسري الذي تميزت به تسعينيات القرن العشرين. إذ لم يكن مُنقذُ ستروثوث واحداً من مديري التمويل اللفاذين في أحد مصارف "وول ستريت"، بل واحدة من أكر الثروات السويسرية. إذ إن المستثمر الجديد في Marc Rich & Co، شركة التجارة السلعية الأكبر في العالم، كان شركة الأدوية Roche التي حاءت إلى ستروثوث بتقديمها بفضل عقار الفاليوم.

كانت Roche قد طرحت الحبة الصفراء الصغيرة في السوق في سنة ١٩٦٣ التي سرعان ما أصبحت الأكثر شيوعاً في العالم، والتي خدّتها فرقة Rolling Stones

الموسيقية عام ١٩٦٦ في أغيتها الضاربة Mother's Little Helper [مساعد الأم الصغير]. كانت هذه الحبّة، بالنسبة إلى Roche، مصدراً مدراراً للمال حول الشركة العائلية إلى مؤسسة عالمية عملاقة. ولكن في سنة ١٩٨٥، انتهت رخصة إنتاج الفاليوم في الولايات المتحدة مما أدى إلى تدهور الأرباح المتأتية من هذه التجارة الصيدلانية. لكن Roche كانت تملك الكثير من الأموال النقدية المتراكمة من بيع الفاليوم خلال السنوات السابقة. ففي مطلع التسعينيات، كانت تملك ما يقارب ٩ مليار دولار.^{٢٦} وقد بدأت الشركة، بإشراف المدير التمويلي هنري ب. مير Henri B. Meier، توظيف أموالها الضخمة في مجموعة من الاستثمارات البعيدة كل البعد عن الأدوية والعقاقير. وهكذا، في سنة ١٩٩٤، جاءت شركة الأدوية لمساعدة ستروثوت بفضل مستشار مارك ريتش المالي، هاينز باولي Heinz Pauli. فعلى النقيض من إبنر، لم تكن Roche مهتمة بطريقة إدارة الشركة وكان كل ما يعيها من الأمر المزيد من الأرباح. وافق ستروثوت على بيع ١٥% من أسهم الشركة مقابل ١٥٠ مليون دولار مع تقديم وعدٍ بشرائها مرة ثانية لاحقاً وصمانة بتحصيل Roche فائدة معينة على استثمارها هذا. أخيراً جاءت الفرصة الذهبية لطرد مارك ريتش من الشركة بهاتياً. في داخل الشركة، كان الجميع يبحثون عن اسم حديد لشركة الحديدية. فقد كان التجار يجولون في الأروقة وهم يفتشون في المعاجم اليونانية عن اسم إله ملائم. وأخيراً، طبع أحد المستشارين باسم Glencore الذي يتشكل من احتزال الكلمات التالية: "عالمي" (global)، و"طاقة" (energy)، و"سلع" (commodities)، و"موارد" (resources). وفي ١ أيلول/سبتمبر ١٩٩٤، تحول اسم Marc Rich & Co إلى Glencore International، وبعد ذلك بشهرين أعلنت الشركة الجديدة أنها قطعت جميع العلاقات مع مؤسسها الهارب.

أصيب ريتش بالدهول. فخلال مدة لم تتجاوز السنة والنصف، تمكن موظفوه من الاستحواذ على كامل الشركة وإزالة اسمه عن بابها. وقد فعلوا ذلك بأبخس الأسعار التي حاءت حزناً من موارد الشركة وأرباحها التجارية. كانت قيمة الشركة الدفترية، التي تقلصت نتيجة مغادرة مؤسسها وحسارتها من عملية الزنك، أقل من ١ مليار دولار، تبعاً لعددٍ من الشركاء السابقين. وكان ذلك يعني أن ريتش قد تلقى نحو ٧٠٠

مليون دولار عن حصته البالغة ٧٠% تقريباً.^{٢٧}

”كنتُ ضعيفاً، فاستشعر الآخرون ذلك واستغلوا ضعفي ذلك“، قال ريتش لاحقاً لكتاب سيرته. ”لقد وضعوا السكين على رقبتى“.^{٢٨}

وهكذا أسقط أكبر تاجر سلع في تلك المرحلة. لكن خلفاء مارك ريتش كانوا يهيئون أنفسهم ليأخذوا مكانه بعد أن تشرّبوا فلسفته التجارية - اذهب إلى مكان، خاطر وغامر واترك جميع مخاوفك وراءك.

لم يضيّع دوفان، المدير النفطي السابق، أي وقتٍ بعد الاسحاب من المفاوضات مع ريتش.

ففي المساء التالي جمع حلفاءه المقربين كلهم في منزله في ”ريدعتون رود“، الشارع الهادئ الطويل في شمال لندن. أخبرهم دوفان أنه لن يعمل مع ريتش ثانية. ”لذلك عليكم أن تقررُوا“، قال لهم.^{٢٩}

كان نقاشاً سريعاً. انضم خمسة آخرون إلى دوفان. وقد شملت المجموعة الفريق النفطي المكوّن من كرانداو ودوتيركهيم، الذين كانا يتفاوضان معه حول العودة إلى Marc Rich & Co. كما انضم إليهما داني بورن وأنطونيو كوميتي Antonio Cometti، الذي سيدير قسم المعاداد في الشركة الحديدية. كانت مغامرتهم تلك محفوفة بالأخطار. إذ سيتحلّون عن العلاقات الطويلة المريحة التي يتمتع بها ريتش مع شراء وبائعي السلع حول العالم، بالإضافة إلى خطوطه المصرفية.

قرر الرجال الستة، الذين كان معظمهم في الثلاثينات أو الأربعينات من العمر، تأسيس مشروع تحاري حديد. جمعوا أموالهم المدخرة - وأكبرها المبلغ الذي قدمه دوفان - لتشكيل رأسمال الشركة، كما استثمروا في تجارة دوفان العائلية في فرنسا. ”بدأنا برأسمال قدره ١٢ مليون دولار، وكان مبلغاً كبيراً في تلك الأيام“، يستذكر دوتيركهيم.^{٣٠}

في ذلك الوقت كان شارب، التاجر النفطي، قد ضمن صفقة الشركة الأولى التي تتمثل في شراء شحنة غارولين من الشركة البترولية التي تملها الحكومة الرومانية. كانت بوحارست ترغب في البيع، لكنها كانت تريد معرفة هوية المشتري. كانت الشركة الحديدية بحاجة إلى اسم.

رفض دوفان، الذي أراد تفادي أخطاء مارك ريتش، تسمية الشركة الجديدة باسمه. تلقت المجموعة عرضاً باختيار أحد أسماء الشركات النائمة المسجلة في هولندا لتسريع العملية. وكان عليهم الآن الإسراع في اختيار الاسم الذي سيستخدمونه. وكانت الخيارات: Skydiver، وBlackheart، وTrafigura^{٣١}. اتفق الجميع على أن Skydiver ليس اسماً مثالياً لشركة سلع تجارية طموحة. كما كان اسم Blackheart يوحي بالمعامرة والقرصة، حتى بالنسبة إلى الصناعة التجارية. لذلك اتفقوا على اسم Trafigura.

أصبحت الشركة الحديدية مشروع مؤسسها الحياتي. فقد ولد دوفان في عالم السبع لأب يتاجر بالحردة في بورماندي في شمال فرنسا. التحق بشركة Marc Rich & Co في سنة ١٩٧٧، عندما كان في العشرينات، حيث توجه إلى بوليفيا لإدارة مكتب الشركة هناك، ثم ترقى بسرعة إلى أن أصبح مدير قسم المعادن والزنك، ومن ثم مدير قسم النفط. كان ينتمي إلى المدرسة التجارية القديمة، وتمتع بأخلاقية مهنية صارمة، من دون أن يتعب من السفر من مكان إلى آخر. وفي Trafigura، ضمن للشركة مهبطاً دائماً في مطار جنيف في صباحات الآحاد الباكرا للإفادة من بضع ساعات إضافية. كما أنه تعلم من تجار المدرسة القديمة أن يفتح أي شخص من تجار المناجم البوليفيين الصغار إلى رؤساء البلدان الأفريقية. يتذكر إدموندو فيدال Edmundo Vidal - الذي كان رجل Trafigura في مدينة مكسيكو قبل توسيع أعمالها عبر أميركا اللاتينية، الذاكرة القوية التي كان يتمتع بها دوفان، إذ كان يتذكر أنواع الهدايا الصغيرة التي تنال إعجاب كل من تجار المناجم المكسيكيين الذين كانوا ينتقونهم: زجاجة Cognac لأحدهم، وعلبة شوكولا لواحد آخر. "كان هذا الرجل مذهلاً تلك اللمسات الخفيفة التي يتمتع بها"، يستذكر فيدال^{٣٢} وخلال سنوات عمله التجاري، أسس دوفان علاقات وثيقة مع موردي النفط في أنغولا ونيجيريا والمشتريين في أميركا اللاتينية؛ فقد كان يشتري المعادن من عشرات الماجم الصغيرة في البيرو والمكسيك ثم يشحنها إلى المشتريين الصينيين التهمين.

كان دوفان مديراً صارماً يمكن أن ينفجر في وجه أي شخص متفاعس أو غير ملتزم بمعايير اللباس وكرم الضيافة والدقة في المواعيد. لكنه كان يتمتع بحس فكاهي

شيطاني. يتذكر أحد الموظفين السابقين رحلة جوية طويلة حيث وقف دوفان بعد ساعات من العمل المضني وأعلن قائلاً: "أيها السادة، البار مفتوح".^{٣٣} وعلى مدى أكثر من ٢٥ سنة من إدارته لشركة Trafigura، أصبح المعلم لجبل كامل من التجار وأحد أعلام مدرسة تحار السلع المولعين بالمغامرات والمندورين للعمل الدؤوب وبناء العلاقات الشخصية فوق أي شيء آخر.

على الرغم من السحر الذي كان دوفان يتمتع به، فقد كان يقتضي بناء Trafigura من نقطة الصفر سواتٍ من العمل الدؤوب. أما بالنسبة إلى Glencore، كانت العملية أكثر سهولة. فقد ازدهر عملها منذ اليوم الأول. فبعد تحررها من الجدل الدائر حول اسم مارك ريتش، تمكّنت الشركة من استغلال الفرص الحديدية. فمذ سنة ١٩٨٣، عندما أصبح مارك ريتش هارباً من العدالة الأميركية، لم تُقرض المصارف الأميركية أي أموال للشركة، حتى إن بعض المصارف الأوروبية حذت حذوها أيضاً.

ثم، بعد بضعة أيام من انتهاء عملية الشراء وتغيير الشركة لاسمها، تلقى زاك اتصالاً من مصرف ج. ب. مورغان J. P. Morgan. تساءل المصرف عن الطريقة التي يمكن له مساعدة الشركة بها. ثم كان هناك اتصالٌ من Deutsche Bank، وبعده من Goldman Sachs. "بالنسبة إلى خبير تمويلٍ من أمثالي، كان الأمر هبة إلهية"، يقول زاك.^{٣٤} تراءى طيفٌ واسع من الاحتمالات الجديدة. فقد حصلت Glencore على تصنيف ائتماني يُعدّ بمثابة ختم الموافقة من حرّاس "وول ستريت". ثم بدأت تتوارد جميع أنواع التمويل من مجموعات جديدة من المستثمرين: تمويل قصير الأجل من سوق الورق التجاري الأميركي؛ والقرض النقابي الأول في سنة ١٩٩٥؛ وفي العام التالي، التوقيع الخاص الأول الذي باعت من خلاله الشركة دينها لصناديق التقاعد الأميركية والمؤمنين.

كانت الشركة التجارية قد باشرت الاستثمار في أصولٍ مثل المصاهر والمناجم في أواخر الثمانينيات، إلا أنها لم تتمكن من تأمين دينٍ طويل الأجل لتمويل الاستثمارات. ولكن مع انفتاح أسواق الدين أمامها، صار بمقدور ستروثوت وفريقه الاستثمار في أصولٍ في أستراليا وكولومبيا وكازاخستان وروسيا.

حافظ تحارٌ Glencore على الثقافة التي ورثوها من ريتش (تعلمها ريتش، بدوره،

في (Philipp Brothers) والمبنية على العمل الدؤوب والتطلعات الكبيرة. "البيئة التي تمير Glencore أقرب إلى العاة"، يقول لوتشيو جينوفيز Lucio Genovese - الذي التحق بالشركة في أواخر الثمانينيات ثم انتقل إلى إدارة مكتب موسكو. "عليك أن تعمل وعليك أن تعمل بإتقان، كل يوم وكل سنة، وإلا ستواجه المشكلات. إمّا أن تعمل، وإمّا أن تموت".^{٣٥}

كانت مجموعة جديدة من التجار الكبار تدير الشركة الآن، لُقبت بـ "G12" أو "الرسل الاثني عشر". كان ستروثوث قائد المجموعة الذي يحتل منصب القائد العام لإمبراطورية عالمية. كان يطير حول العالم، يصيد الدببة برفقة تاجر ألومنيوم سييري كبير، أو يستضيف الربائن على متن يخته في بحر الكاريبي في اليوم التالي. ومن بين النحوم الصاعدة في الشركة كان هماك رجل سوف يدير الشركة كلها في وقت لاحق: إيفان غلاسنبيرغ Ivan Glasenberg.

طالما حققت Marc Rich & Co ثروات طائلة لشركائها، لكن Glencore أصبحت الآن مصنعا لأصحاب الملايين لم يسبق له مثيل. كانت الحصص تورع بسرعة على نحو ٣٥٠ تاجراً، مع أن حصة الأسد كانت تذهب إلى ستروثوث ودريفوس وبقية أعضاء مجموعة G12. (ففي منتصف العقد الأول من الألفية الثالثة، وهي السنوات التي تتوفر عنها المعطيات، كان المديرون التنفيذيون الكبار الاثنا عشر يملكون بين ٢٦,٧ و ٤٤,٤% من الشركة. وفي كل سنة كان التاجر يتلقى راتباً، وعلاوة نقدية بقيمة ١٠% من أرباحه التجارية، وعلى الورق نسبة من أرباح الشركة الصافية بما يتناسب مع الأسهم التي يملكها. وعندما يغادر التاجر الشركة، فإن أرباحه المتركمة تُدفع على مدى خمس سنوات.

كانت العلاوات وحدها كافية لتجعل من معظم التجار رجالاً أثرياء. فبين سنتي ١٩٩٨ و ٢٠٠١، السنوات الأربع الأخيرة من هيمنة ستروثوث، دفعت الشركة معدلاً سنوياً يقارب ١١٠ ملايين دولار كعلاوات لبضع مئات من التجار.^{٣٦} وكانت الحصص أكبر من ذلك. فقد كانت الشركة تحقق معدّل أرباح سنوي يبلغ ١٥٠ - ٢٠٠ مليون دولار في التسعينيات، وقد ارتفع هذا الرقم إلى المليارات في العقد الأول من الألفية الثالثة.^{٣٧} فقد تلقى ستروثوث وحده نحو ١٠ - ١٥% من تلك المبالغ. ثم تكاثرت عدد

الأثرياء في سجل الشركة. ففي مثال واحد خرج إلى العلن نتيجة نزاع ضريبي، تلقى تاجرُ فحم أسترالي عمل لمصلحة Glencore لخمسَ عشر عاماً دون أن يصل إلى أي منصبٍ إداري رفيع مبلعاً قدره ١٦٠ مليون دولار عند مغادرته الشركة في سنة ٢٠٠٦. لذلك من المتوقع حداً أن الشركة قد حوّلت أكثر من ١٠٠ شخصٍ إلى أثرياء يملكون ١٠٠ مليون دولار عبر تاريخها.

كان الصراع على Marc Rich & Co قد أعاد تشكيل الصناعة التجارية السلعية، وليس فقط من خلال إرغام ريتش على الاسحاب إلى وضع أقرب إلى التقاعد. سوف تستمر المقاربة التجارية التي رادها مارك ريتش في Glencore وTrafigura، ولكن من خلال إسقاط اسمه الملطّخ وحجب أسمائهم بعيداً من العاوين الرئيسة، تمكّن هؤلاء التجار الجدد من الانغماس في النظام المالي العالمي. إذ لن تكفي هاتان الشركتان بالهيمنة على الأسواق النفطية والمعدنية العالمية، بل توسّعتا إلى تمويل الموارد حول العالم، حيث كانتا تتعاملان بمبالغ ضخمة لم يكن مارك ريتش ليحجم بها.

وبالنسبة إلى ستروثوت وشركاه، كانت الأحلام تتحقق تباعاً. فقد كان استيلاؤهم على حصص مارك ريتش بمبالغ زهيدة انقلاباً ضخماً. "كان شراء حصص مارك أفضل صفقة يبرمها في حياته"، يقول كرانداال. "ثم تدفق السيل المالي. فبعد شراء حصص مارك، كان كل ما عليهم فعله هو أن يحملوا الدلاء ويقفوا تحت السيل المتدفق".^{٣٩}

الفصل السادس

أضخمُ سعر إقفالٍ في التاريخ

كان ديفيد روبن David Reuben حالساً في مكتبه عندما دخل عليه رجلٌ أعرجٌ سيقب حياته رأساً على عقب.

حدث ذلك في موسكو، في أيار/ مايو ١٩٩٢، بعد بضعة أشهر من انهيار الاتحاد السوفياتي. وبالنسبة إلى تاجر ألومنيوم مثل روبن، كان الوضع أقرب إلى الفوضى العارمة. فقد كان يتاجر لسنواتٍ مع مورّدٍ واحد: الدولة السوفياتية. لكنها لم تعد موجودة الآن.

كل ما كان يعرفه هو إمكانية شراء الألومنيوم داخل روسيا بأسعارٍ أرخصٍ من أي مكانٍ آخر في العالم. فأَي شخصٍ يتمكن من تحصيل كمية كبيرة منه ويبيعها في السوق العالمية، سوف يجني ثروة طائلة.

كان الرجلُ الجالسُ قبالة هو هذا الشخص. كان ليف تشيرنوي Lev Chernoy - الذي وُلد في آسيا الوسطى وأصيب بشلل الأطفال عندما كان صبيّاً صغيراً، والذي يتمتع بعينين زرقاوين ثاقبتين ومزاجٍ عصبي - واحداً من التجار النافذين الذين بدؤوا يجنون أموالاً كبيرة مع تحوّل الاقتصاد السوفياتي المرسوم إلى اقتصادٍ حر.

بِيسما كان روبن وتشيرنوي جالسين يتحدثان، كان هناك عالمٌ كامل يتفجر حولهما. كانت صناعة التصنيع السوفياتية الضخمة قد توقفت مع توقف الطلب من المشتري الوحيد المتمثل في الدولة. رفعت الحكومة الروسية السيطرة عن أسعار

جميع البضائع، ما أدى إلى ارتفاع كبير في أسعار الخبز والحليب والجبنة مع تدهور قيمة الروبل. وسرعان ما تبخرت مذكرات الروبيين العاديين التي قضوا حياتهم في جمعها. كما تكوّر المتقاعدون في زوايا الشوارع يبيعون ما يمكنهم بيعه لتأمين المال الكافي لشراء الطعام.

كان وصول تشيرنوي إلى مكتب روبين مرتبطاً بالفوضى السائدة في تلك الأوقات. كان تشيرنوي قد وافق على بيع كمية صغيرة من الألومنيوم لشركة روبين، Trans-World، لكنه لم يورد الشحنة. كان ذلك شيئاً عادياً في روسيا آنذاك، لكن الغريب في الأمر هو أن تشيرنوي قد جاء لتقديم اعتذاره.

كانت شركة روبين، Trans-World (التي لا يجمعها أي رابط بشركة جون ديوس، Transworld Oil)، لاعباً أساسياً في تلك المجموعة الصغيرة من تجار المعادن. كان روبين - بوجهه المدور وسلوكه الذي أوحى لبعض شيء من السذاجة - رجلاً يتمتع بروى تجارية كبيرة ورغبة في المجازفة دون أي اهتمام بالتفاصيل. لم يرغب في سماع اعتذارات تشيرنوي لعدم توريده لشحنة الألومنيوم المذكورة. لكن ما أثار اهتمامه الحقيقي هو أن تشيرنوي بدا مُلماً بالأمكنة التي يمكن الحصول منها على الألومنيوم في هذا العالم الشجاع الحديد لروسيا بعد-السوفييتية.

بدأ تشيرنوي في الشرح، لكن روبين قاطعه على الفور.

”أرني“، قال روبين لزمته، ”وسوف أجعلك مليارديرًا“.

كان انهيار الاتحاد السوفييتي حدثاً مزللاً بالنسبة إلى تحار السلع، إذ شكّل التطور الأكثر أهمية في تاريخ هذه الصناعة منذ تحرير السوق النفطية من قبضة ”الأحوات السبع“ في سبعينيات القرن العشرين. فقبل انهياره، كان الاتحاد السوفييتي يضخ النفط بكميات أكبر من تلك التي يضخها أي بلد آخر في العالم، كما كان أيضاً واحداً من أكبر مُنتجي المعادن والحبوب. أما الآن، ورمشة عين، فقد تحوّل من نظام معلق إلى جزء من الاقتصاد العالمي، من الناحية الظاهرية.

حتى بدايات التسعينيات، كانت تحارة الاتحاد السوفييتي مع العالم الخارجي تحت سيطرة الدولة التامة. وفجأة تدفق الألومنيوم والنحاس والزنك والنفط والفحم الروسي إلى الأسواق العالمية. ولمدة قصيرة، لم يكن لدى روسيا والبلدان السوفييتية

السابقة البنية التحتية اللازمة لتصدير سلعتها، ولا الخبرة اللازمة في البيع على المستوى العالمي، ناهيك بالارتباط بعالم التمويل.

لكن تجار السلع من أمثال روبن دخلوا في هذا الفراغ وعملوا على ربط صناعة الموارد الطبيعية الروسية الضخمة ببقية العالم، ما أدى إلى تدفق الأرباح بالعملة الأجنبية. وهذا ما أضفى أهمية كبيرة على تجار السلع - بالنسبة إلى بقاء صناعات بأكملها، وانتعاش الاقتصادات الوطنية، ومسألة الإثراء من الغنائم المتأتية عن هذه الفوضى الاقتصادية.

مع انهيار الاتحاد السوفياتي، كان تحار السبع نشطين في موسكو لعقود طويلة. كان ثيودور وايرر قد سافر إلى هناك لشراء النفط في سنة ١٩٥٤. كما قامت Cargill وتحار جوب آحرون بزيارات منتظمة خلال ستينيات وسبعينيات القرن العشرين. وكانت Philipp Brothers واحدة من أوائل الشركات الأميركية التي فتحت مكتباً في موسكو في سنة ١٩٧٣.

وخلال هذا الوقت كله، كانت تعاملات التجار في الاتحاد السوفياتي مُرَكَّزة بشكل كبير. إذ كانت تحارة البلد الخارجية كلها تُدار من قبل بضع وكالات حكومية. فبالنسبة إلى تجارة المعادن، كانت هناك وكالة Raznoimport (التي كانت تتعامل بالصادرات أيضاً). أما بخصوص الحبوب، فكانت هناك وكالة Exportkhleb (التي كانت تتعاطى بالواردات أيضاً، كما فعلت أثناء "سرقة الحبوب الكبرى"). وفيما يتعلق بالنفط، كانت هناك وكالة Soyuznefteexport.

ركز التجار جهودهم على استقطاب البيروقراطيين السوفييات الذين يديرون هذه الوكالات. ففي محال المعادن، أسس فيليكس بورن - أحد الشركاء في Marc Rich & Co في السبعينيات والثمانينيات علاقات وثيقة مع مديري Raznoimport جعلت من شركته النظيف الرئيس لتجارة المعادن الدولية في الاتحاد السوفياتي. ويتذكر بورن أن مديري Raznoimport كانوا "يجبوا الدعوات إلى العشاء والمشروبات".^٢

بدأ النظام الممركز بالتغير في نهاية الثمانينيات. فتماشياً مع برنامج غورباتشوف Gorbachev: "perestroika" (إعادة البناء) و"glasnost" (الانفتاح)، بدأ النظام السوفياتي المتفسخ بالانفتاح على التجارة الحاصة. وفي سنة ١٩٨٧، سُمح للمرة

الأولى لمواطنين سوفيات شباب يتمتعون بزعات تجارية بإدارة أعمال صغيرة تسمى "التعاونيات". وكان من بين هؤلاء عددٌ من أوليغاركيي البلد المستقلين. كانت هذه التعاونيات تلبي الحاجات التي لا توفرها مؤسسات الحكومة السوفياتية كاستيراد الحواسيب، وإدارة الياصيب، أو الاتّجار بطاقات المسرح. كما أنها ستعمل على استغلال قصورات النظام السوفياتي المتهالك عبر شراء المواد الفائضة بأسعار رخيصة، أو تقديم الخدمات للبيري وقراطيس الساعين إلى طرقٍ لا ينفاق أموالهم. وفي بعض الأحيان، كان التجار الشباب يحسون في الحصول على السع ويتمكنون، في أحيان أخرى، من تصديرها. ومن خلال ذلك حصل الاحتكاك بينهم وبين تجار السلع.

ومرة أخرى، لجأ التحارٌ إلى مهاراتهم القصوى في الإقناع. من بين هذا الجيل الجديد من المقاولين، كان هناك آرتم تاراسوف Artem Tarasov الذي برز اسمه في أواخر الثمانينيات بعد إعلانه أنه أول مليونيرٍ شرعي في الاتحاد السوفياتي. وعلى عرار الكثيرين، كان يحيي ثروته من التعاملات التجارية في ظلال الاقتصاد السوفياتي. وفي أحد الأيام، سنحت له فرصة شراء كمية من الفيول. كان وضعاً مُصغراً عن قصورات النظام السوفياتي: كانت إحدى محطات التكرير تنتج الفيول لتزويد محطات الطاقة المحلية. وفي أحد الشتاءات المعتدلة، لم تحتج محطات الطاقة إلى كامل كمية الفيول المخصصة لها، فبقيت لديها كميات زائدة من الفيول. ومع غياب أي تعليمات أخرى حول طريقة التصرف بهذه الكمية الفائضة، أمر مديرُ المحطة الموظفين بحفر خُفٍ في غابة قريبة وتفرغ الفيول فيها.

في حالات مشابهة لهذا الوضع، تمكّن تاراسوف من تحصيل كمياتٍ جيدة من الفيول السوفياتي الحاضر للبيع. وبهذه الطريقة لفت تاراسوف انتباه تحار Marc Rich & Co الذين كانوا يبحثون عن طرقٍ تمكّنهم من المتاحرة خارج حدود الوكالات التجارية الحكومية. ويستذكر تاراسوف في مذكراته زيارته الأولى "التي لا تُنسى" إلى المملكة المتحدة.

"سرعان ما تكشفت حقيقة الوضع القائم أمام رجال ريتش المسؤولين عن شراء النفط والمنتجات النفطية: ها هي أخيراً الثغرة التي ستمكنهم من تجاوز الدولة والاتّجار دون أي قيود أو تصريحات! لذلك قرروا تدليبي لكي يضمنوا أن زبونهم

رقم واحد لن يفلت من بين أيديهم“، كتب تاراسوف.^٣

فعل فريقُ Marc Rich & Co كل ما في وسعه لإرضاء تاراسوف قبل عودته إلى الاتحاد السوفياتي. فقد أنزلوه في جناح خاص في فندق Meridien في ”بيكاديلي“. كما استأجروا يختاً في نهر التايمز مزوداً بأوركسترا للترفيه عنه. وفي المساءات، أمنوا له كل ما يحتاج إليه من تسليّة ولهو. ”استأجروا عدة ملاحٍ ليلية وقالوا لي إن بمقدوري أن أصحب أي راقصة أريدها إلى غرفتي، وكان كل شيء على حساب الشركة“، يستذكر تاراسوف. ”طبعاً كان لذلك تأثيرٌ كبير على حساسيتي السوفياتية الهشة، وسرعان ما قررتُ أن Marc Rich & Co هي أفضل شركة أجنبية في العالم كله. وحلال مدة نقائي تلك، كنت أتناول أفضل الأطعمة والمشروبات، وأسافر، وأذهب للصيد، وأستمع إلى الأوركسترا وهي تعزف على شرفي، وفي النهاية وقعت العقد طعماً“.

ازدهرت مجموعة متنوعة من الشخصيات في أيام احتضار الاتحاد السوفياتي تلك. كان اقتصاد البلاد يتدهور بسرعة هائلة، وكانت تُبزم جميع أنواع الصفقات العربية. فقد أصححت PepsiCo لوهلة واحدة من أكبر القوى الحرة في العالم عندما وافقت على مقايضة مشروب Pepsi الذي تتبعه للاتحاد السوفياتي بسبع عشرة عواصة وطرادٍ حربي وفرقاطة ومدمرة حربية. لقد بيع الأسطول البحري مقابل أثمان رهيدة، ما دفع رئيس شركة PepsiCo إلى المزاح مع ”البيت الأبيض“ بالقول: ”نحن نزع سلاح الاتحاد السوفياتي أسرع منكم“.

على مدى سنوات طويلة، كانت Marc Rich & Co قوة مهيمنة في مجال التجارة المعدنية السوفياتية بفضل علاقات فيليكس بوزن مع مديري Raznoimport. لكن الاستخبارات السوفياتية (KGB) أخذت تنقص طبيعة هذه العلاقة، ما أدى إلى تحييد Marc Rich & Co.^٤ وقد وحدث شركاتُ التجارة المعدنية الأخرى في ذلك فرصة سانحة. فقد عقدت Philipp Brothers صفقة لشراء النيكل السوفياتي، وكان ذلك انقلاباً حقيقياً لأن البلاد كانت مصدراً لربع الإنتاج العالمي من النيكل. وعقد تحديد الكمية التي ستبيعها Raznoimport لشركة Philipp Brothers، جاء في العقد ما يلي: ”جميع الصادرات السوفياتية“.

ثم كانت هناك شركة ديفيد روين: Trans-World.

كان روبن، المولود في الهند سنة ١٩٣٨ لعائلة من أصل عراقي، قد انتقل إلى لندن في الخمسينيات عندما كان شاباً مراهقاً، ولم يكن يملك الكثير من المال.^٨ على الفور باشر العمل في تجارة المعادن، فالتحق في سنة ١٩٥٨ بشركة تتاجر بالحدرة المعدنية وتحمل اسم Mountstar Metals. كان روبن مصمماً على الاستقرار والعمل في المملكة المتحدة، فكرّس نفسه للعمل التجاري مع أخيه سايمون Simon، صديقه المقرب وخازن أسراره، الذي كان قد بدأ الاستثمار في العقارات. كان ديفيد روبن، الذي يتحدث الإنجليزية ولكنه خفيفة، مولعاً بأحواء المجتمع الراقي الإنكليزي واللغة الإنجليزية، بالإضافة إلى شغف كبير بالكلمات المتقاطعة ولعبة الكلمات "سكرابل".

بيما كان سايمون مديراً مهووساً بأدق تفاصيل عمله، كان ديفيد شخصاً رؤيواً غير مهتم بالتفاصيل الصغيرة. فتبعاً لابنه: "أبي مهتم بالصورة الكبيرة، ولا تعنيه التفاصيل. فإن قال شيئاً في سطر واحد، فهو يتوقع الآخري أن يترجموا ذلك إلى خطط تجارية كاملة".^٩

حتى في بداياته الأولى في التجارة المعدنية، كان ديفيد روبن يسافر إلى أماكن كثيرة بحثاً عن معادن يشتريها، حيث كان يتردد على الاتحاد السوفياتي والصين وكوريا الشمالية.^{١٠} وفي سنة ١٩٧٤، التحق بشركة للتجارة المعدنية يعود حرء من ملكيتها لميرل لينش Merrill Lynch، ثم تركها بعد ثلاث سنوات ليبدأ مشروعاً الخاص.

هكذا ولدت Trans-World في آذار/ مارس ١٩٧٧. بدأت كشركة صغيرة برأسمال لا يتجاوز ٢ مليون دولار ومكاتب في لندن ونيويورك، لكن روس سرعان ما تميز بتجارة الألومنيوم والقصدير. ولكن مع نهاية الثمانينيات، فقد روبن اهتمامه بتجارة المعادن. كان غارقاً، على مدى أشهر طويلة، في أزمة في London Metal Exchange بعد انهيار خطة حكومية للسيطرة على سعر القصدير. كما تم تشخيص أخيه سايمون بمرض السرطان. وفي نهاية الأمر، قرر روبن المنهك الابتعاد عن عالم التجارة.

تبنّى روبن للمشكلات المتفاعلة في الاتحاد السوفياتي. كان لشركة Trans-World حضوراً هام في هذا البلد الشيوعي منذ السبعينيات، فكانت تبيع القصدير لوكالة Raznoimport وتشتري الألومنيوم بدلاً منه. ولكن عندما دخل تشيرنوبل إلى مكتب

روبن في سنة ١٩٩٢، كان النظام بأكمله على شفا الانهيار. كان رجال من أمثال آرتم تاراسوف، تاجر الفول، يتهافون على قضم الهيمنة المركزية التي تتمتع بها الوكالات السوفياتية على تصدير السلع مد نهاية الثمانينيات. وعندما تفككت البلاد كلها في سنة ١٩٩١، تحولت النقاط المتسربة إلى موجات عارمة.

كان الاتحاد السوفياتي المتهاوي أشبه بسعر إقبال للسلع. إذ صار بالإمكان شراء الموارد القيّمة، مثل النفط والألومنيوم والكروم، بأسعار لا تساوي ربع أسعار السوق العالمية. وبالنسبة إلى التجار، جاء ذلك بمثابة هدية مغرية من الصعب التحني عنها. ومع دحولهم في هذا العالم المتفكك، ساهموا أيضاً في تشكيل نظام اقتصادي حديد فبينما كان المخططون الاقتصاديون السوفييات يحددون سابقاً طريقة تدفق الموارد والأموال في البلاد، بدأ تجارُ السلع الغربيون يأخذون زمام المبادرة في هذه القضايا تعرضت المنشآت الصناعية الضخمة في الاتحاد السوفياتي لصدمة كبيرة. إذ إن النظام الذي كان يملئ عليها طيعة المنتجات المطلوبة وأماكن توريدها، والذي كان يزودها بالمواد الخام والأموال اللازمة لدفع أجور العمال ورواتبهم، تعطل فجأة. أفست الماحم والحقول الفطية ومحطات التكرير والمصاهر، وحتى الوزارات الحكومية، ولم تعد قادرة على دفع الرواتب أو شراء المواد اللازمة للاستمرار في عملها. وقد دفعتها هذه الحالة اليائسة إلى التعامل المباشر مع التجار المحبسين أو تجار السلع الأجانب، ما وضع حداً نهائياً لهيمنة الوكالات الحكومية من أمثال Raznoimport.

والأكثر من ذلك أن انهيار الاقتصاد المتسارع كان يعني انهيار الطلب المحلي، ما أدى إلى ترايد كميات السلع المتوفرة للتصدير. فقد أخذ بعضُ التجار، الذين باعوا المعادن لوكالة Raznoimport، يشترون المعادن نفسها بعد بضعة أشهر كما سَمّوها تماماً، مع انتقال التركيز من تغذية آلة الصناعة السوفياتية إلى جمع الأموال بأي طريقة ممكنة.

بالنسبة إلى مواطني بلدان الاتحاد السوفياتي السابق، كانت تلك مرحلة قاسية ومريرة. فقد أخذ هذا البدد، الذي كان فيما مضى إمبراطورية سوفياتية قوية، يعاني من نقص في الطعام والملابس والمال. كانت كميات ضخمة من رؤوس الأموال قد

تدفقت حارح الاتحاد السوفياتي خلال سنوات الاحتضار، ما أدى إلى تفاقم التصخم وانهايار الروبل في روسيا المستقلة حديثاً.

أما بالنسبة إلى تحار السلع الغربيين، فقد كانت الفرص المتاحة لحني الأرباح الهائلة مترامية في كل مكان. فكما قال ديفيد إسرووف David Issroff، أحد تجار Glencore الذي ترأس لاحقاً قسم السبائك الحديدية في الشركة: "كانت هناك تلك المنشآت الإنتاجية الضخمة التي لا تملك أي منافذ للتصدير. ثم جاء بعض التجار العربيس اللطفاء وقالوا: 'سوف نأخذ كل ما تنتجونه وساعدكم في توريده إلى المواني'، هكذا بدأنا".^{١٢}

كان العمل التجاري في اقتصاد متداع يتطلب الكثير من الارتحال. كان التجار يستأخرون طائرات تأكملها مقابل ٢٠ دولاراً بالساعة، ويقومون بتحميلها بصناديق الدحان وويسكي Johnnie Walker التي كانت تضمن لهم شراء الفول في المطارات النائية الواقعة في مدن سيبيريا البائسة.^{١٣} وكانوا يصلون إلى الماساجم والمصاهر الضخمة التي كان يفتح فيها المديرون السوفييات السابقون - المعروفون باسم "المديرون الحمر" - اجتماعاتهم الصباحية بكأس، أو أكثر، من الفودكا.

كان روبن قد سافر إلى موسكو في أيار / مايو ١٩٩٢ للاطلاع على هذه التركيبة الجديدة واستشرف الدور الذي يمكنه أن يلعبه فيها. وعندما وجد نفسه وجهاً لوجه أمام إعادة ترتيب النظام الاقتصادي السوفياتي بأكمله، أدرك الفرصة الكبيرة المتاحة أمامه.

كان العائق الذي وقف في وجهه يتمثل في الطريقة المعقدة والسريّة والرتيبة التي تنظمت بها الصناعة السوفياتية. ففي مجال الألومنيوم، على سبيل المثال - هذا المعدن الذي أحاله استحداثه الواسع في الصناعة الفضائية إلى مادة مهمة إستراتيجياً لكلتا القوتين العظميين في "الحرب الباردة" - كان الاتحاد السوفياتي ثاني أكبر منتج بعد الولايات المتحدة. لكن أجزاء مختلفة من صناعة الألومنيوم السوفياتية كانت مبعثرة عبر البلاد. كان بعض محطات التكرير المهمة موحوداً في أقاصي غرب أوكرانيا وفي شرقي كازاخستان، بالقرب من الحدود مع منغوليا. وكانت المصاهر الكبرى، التي تحوّل الألومينا إلى ألومنيوم، موحودة في سيبيريا الروسية على بعد آلاف الكيلومترات

من الموائى ومحرومة الآن من توريد الألومينا نتيجة المسافات الشاسعة والحدود الدولية الجديدة.

في هذه الفوضى العارمة دخل رجالٌ من أمثال ليف تشيرنوي. ولد تشيرنوي في سنة ١٩٥٤ ونشأ في طشقند، المدينة الكبيرة ذات الحواف الخشنة الملائمة لوضعها كعاصمة لآسيا الوسطى السوفياتية. وعلى غرار المقولين السوفييات الأوائل، بدأ تشيرنوي عمله في طلال النظام المتفسخ، مستغلاً قصوراته لتحقيق الأرباح. وبالتعاون مع أحيه الأكر، ميخائيل (الذي يدعو نفسه مايكل تشيرني)، جمع ثروته الأولى من إدارته لتعاونية مختصة بصنع الأحذية. فقد استأجر المكان والمعدات من مصنع لم يكن يستخدمها واشترى النفايات الجلدية و"بوليبفيل كلورايد" الفائضة عن حاجة النظام السوفياتي.^{١٤} كان عالماً بحاجة إلى الأخوين تشيرنوي لبناء شبكة من العلاقات الواسعة من البيروقراطيين في موسكو إلى السماسرة المحليين في شوارع طشقند.^{١٥}

مع تداعي النظام السوفياتي، كان الأخوان تشيرنوي جاهزين للانتقال من الأحذية إلى سلع مثل الخشب والألومنيوم. كان ليف تشيرنوي يبيع البضائع لمديري أحد مفاعلات الألومينا في شمال كازاخستان. لكن هؤلاء، على غرار بقية التجار في الاتحاد السوفياتي السابق، لم يملكوا المال. لذلك كانوا يقايضون الألومينا مقابل البضائع التي يوردها لهم. وكانت الألومينا تخضع للمعالجة في مفاعل ألومنيوم في كراسويارسك الواقعة في سيبيريا الروسية. وبما أن مفاعل الألومنيوم لم يكن يملك المال أيضاً، كانوا يدفعون له بالألومنيوم.

كانت هذه هي الطريقة - كما شرح لروبن في موسكو في شهر أيار/ مايو ١٩٩٢ - التي حصل بها على الألومنيوم. لكن روبن لم يكشف بالاستماع إلى ذلك التفسير - كان يريد رؤية الألومنيوم. لم يتردد تشيرنوي واقتراح أن يأخذ أول طائرة متجهة إلى سيبيريا.

كان يوم الجمعة. وكان روس خجلاً ومترددًا. فقد كان يخطط للعودة إلى لندن لقضاء عطلة الأسبوع هناك، ولم يكن مستعداً للذهاب في رحلة إلى سيبيريا، كما لم يكن لديه أي قميص نظيفة.

لكن تشير نوي هو من أصرّ على الذهاب هذه المرة.

هكذا وصل روبن للمرة الأولى إلى كراسنويارسك. تأسست مدينة كراسنويارسك على يد كتيبة عسكرية من الجنود القوزاق في القرن السابع عشر، ثم أصبحت لاحقاً أحد المراكز الصناعية المهمة التابعة للاتحاد السوفياتي. كما كانت مركزاً لقاعدة سوفياتية سرية ممتدة غير موجودة على الخارطة، حيث كان الاتحاد السوفياتي ينتج الوقود النووي لقنابل الذرية.

كان الألومنيوم الآن يشكل الصناعة الرئيسة لهذه المدينة التي يقطنها مليون نسمة وتتأثر فيها الأبنية الطابقية بين المنازل الخشبية المزركشة القديمة. كان مصهر الألومنيوم، الرائد على انحناء نهر "ينيسي"، يتكون من طبقات من صالات ضخمة، يبلغ طول كل منها نصف كيلومتر، ممتلئة بمراحل مخصصة للمعدن المصهور. وبالإضافة إلى المفاعل التوأم الواقع في براتسك على بعد بضع مئات من الكيلومترات، كان هذا المفاعل أكبر مصهر للألومنيوم على وجه الأرض.

شكلت هذه التجربة حدثاً مذهلاً بالنسبة إلى روبن. فقد كان مديراً مصهر كراسنويارسك قلقاً نتيجة نقص الأموال اللازمة لشراء مؤونة المدينة الغذائية. وعلى الفور، وافق روبن على تزويده بالمال مقابل الألومنيوم.

عاد روبن إلى لندن وكله قناعة أنه وقع على فرصة ذهبية، ثم حاول إقناع أخيه بالاستثمار في روسيا. جمع الاثنان كل ما يملكانه من أموال واقترضا أموالاً إضافية بهدف استثمار هذه المبالغ الضخمة في صناعة الألومنيوم في الاتحاد السوفياتي السابق. وسوف يسي الاثنان علاقة مع ليف تشير نوي.

"شرح لي ليف طريقة التعامل التجاري في الاتحاد السوفياتي السابق"، قال ديفيد روبن لاحقاً.^{١٦}

وفي كراسنويارسك، عقد الشركاء صفقة لتوريد الألومينا التي يحتاجها المفاعل مقابل الألومنيوم. كانت أشبه بالصفقة التي عقدها ويلي ستروثوت وماني وايز - تاجرا Marc Rich & Co - في جامايكا والولايات المتحدة في ثمانينيات القرن العشرين. وسرعان ما انتشر هذا النوع من صفقات "الاستدراج" في صناعة الألومنيوم الروسية بقيادة شركات تجارية من أمثال Trans-World.

كان ديفيد روبن يتولّى بيع الألومنيوم الروسي حول العالم، بينما كان تشيرنوي يتابع الإجراءات على الأرض. "وعدي ليف أن موظفيه سيعيشون في المفاعلات ويتابعون حركة القطارات للتأكد من توريد الألومنيوم في المواعيد المحددة"، قال روبن.^{١٧} أثبتت هذه التركيبة المكونة من أموال روبن وحضور تشيرنوي المحلي فعاليتها، وسرعان ما أصبحت Trans-World اللاعب الأكبر في صناعة الألومنيوم الروسية. ولم تكف الشركة بعقد صفقات "الاستدراج". فعندما شرعت الحكومة الروسية ببيع الأسهم في شركاتها الصناعية الرئيسة، لم تردد Trans-World في شراء حصص في ثلاثة من أضخم مصاهر الألومنيوم الروسية. كما أسست بنى تحتية، مثل الميناء الذي بنته في أقصى شرق روسيا لاستيراد الألومنيوم من أستراليا.

لم يضر Trans-World أن أكبر خصومها المتمثل في شركة Marc Rich & Co كان غارقاً في نزاعات داخلية أثناء انهيار الاتحاد السوفياتي. وكان أي تردد بمثابة الانتحار. إذ إن الشركة، التي كانت تحمل اسم Glencore حينها، سوف تعود بعد سنوات لتصبح أشهر مافس لشركة Trans-World في روسيا. لكنها، نتيجة ظروف حرجية بين ستي ١٩٩٢ و ١٩٩٣، ضعفت وفقدت الكثير من تأثيرها. وكان ذلك يعني أن المنافسة الوحيدة التي واجهتها Trans-World جاءت من شركات أصغر مثل AIOC (الشركة التجارية المبتدئة)، Gerald Metals، و Euromin (المشروع المشترك بين مجموعة من تحار Marc Rich & Co السابقين وشركة Vitol).

كانت الأخطار المحفوفة بالتجارة في روسيا الجديدة كبيرة. فقد كانت قوانين الملكية الخاصة قيد الكتابة، ولم تكن هناك أي ضمانات تسمح لشركة تجارية مثل Trans-World بالاحتفاظ بحصتها من صناعة الموارد الطبيعية الروسية. ولكن من بين جميع التجار كان روبن - تشجيع من تشيرنوي - الأكثر استعداداً للمغامرة. "كنا مغامرين. وهذا ما دفعنا للذهاب إلى روسيا، وهذا هو سبب غياب منتجين كبار، من أمثال Alcoa و Alcan، في روسيا"، قال ديفيد روبن في أكبر منتجي الألومنيوم الأميركيين والكنديين. "فهم لا يحبون المجازفة. لم يكن هناك سوى أشخاص من أمثالنا".^{١٨}

من قلب الفوضى التي عمّت إثر انهيار الاتحاد السوفياتي نشأ نوع من النظام

الضابط للصناعة - ففي روسيا الرأسمالية الجديدة، كان توحيه تدفق السلع منوطاً بتجارٍ من أمثال روبن بدلاً من لجنة التخطيط السوفياتية.

”لقد ساهم عملنا مع [TWG Trans-World Group]، في أصعب السنوات التي مرت على بلدنا، في إحياء صناعة الألمنيوم الروسية، وتحديث بنيتها التحتية، وتوفير رأس المال اللازم للمفاعلات، وتوسيع طاقتها الإنتاجية“، يقول ليف تشيرنوي. ”وبفضل هذه الجهود أنقذت صناعة الألمنيوم في بلادنا من الانهيار المحتوم، ما مكن روسيا من الحفاظ على موقعها واحتلال مكانة مرموقة في سوق الألمنيوم العالمية“.^{١٩}

مع انتهاء موجة الخصخصة الأولى في سنة ١٩٩٤، كانت Trans-World تتمتع بملكية وعلاقات تجارية مع جميع مصاهر الألمنيوم الكبيرة في روسيا، ما جعل من هذه المجموعة - تبعاً لتقديرات أحد المصارف الاستثمارية - ثاني أكبر شركة تتاجر بالألمنيوم في العالم بعد Alcoa الأميركية.^{٢٠} فبالإضافة إلى صفقات ”الاستدراج“ التي أبرمتها، كانت تهيمن على نحو نصف إنتاج الألمنيوم الروسي - وربما أكثر في بعض الأحيان - ما جعل منها مورداً لنسبة تتراوح بين ٥% و ١٠% من إنتاج المعادن العالمي.^{٢١}

أثمرت رهاناتُ تجارٍ من أمثال روبن على روسيا بشكل مذهل. ولم تنشر مجموعة Trans-World - المكوّنة من مجموعة من عشرات أو حتى مئات الكيانات المفوّضة من مونت كارلو^{٢٢} إلى ساموا^{٢٣} - بنشر أي معلومات مالية. لكن الشركات المنافسة والموظفين السابقين يقدّرون أن هذه المجموعة كانت تجني ما يقارب مئات ملايين الدولارات سنوياً. كانت صفقات الاستدراج ”مربحة جداً“، يقول غاري بوش - الذي كان يدير التعاملات اللوجستية لمجموعة Trans-World بين عامي ١٩٩٢ و ١٩٩٧، مقدّراً أرباح المجموعة بنحو ٣ مليار دولار حققتها من أعمالها التجارية في روسيا خلال التسعينيات.^{٢٤}

في الفترة الأولى، لم يكن سعرُ الألمنيوم في روسيا يتجاوز جزءاً ضئيلاً من السعر العالمي، وخاصة مع انهيار قيمة الروبل. كان هامشُ الربحِ الساحم عن تحارة الألمنيوم في العالم الغربي آنذاك نحو ٥ دولارات للطّن الواحد. أما في روسيا، فقد كان بمقدور التاجر أن يربح ٢٠٠ دولار أو أكثر في الطن الواحد. فقد منحت

حاجة المصهر للألومينا التحاز السلطة الأعلى في التفاوض حول صفقات الاستدراج. وعندما انفتحت الصناعة على التخصص، تمكن التجار من شراء أصول صناعية كبيرة بأسعار رهيدة. "لقد وقعنا على منجم ذهب"، قال روس.^{٢٥}

تدفق الألومنيوم من روسيا إلى الأسواق العالمية. فبين سبتي ١٩٩٠ و ١٩٩٤، وصل أكثر من ٢,٥ مليون طن من الألومنيوم إلى London Metal Exchange.^{٢٦} ونتيجة لذلك هبط سعر الألومنيوم، الذي سبق أن وصل إلى ٤,٠٠٠ دولار للطن الواحد خلال تضيق ماني وايز على الأسواق في سنة ١٩٨٨، إلى أن بلغ ١,٠٠٠ دولار. تدفقت كميات ضخمة من الألومنيوم إلى ميااء Rotterdam، نقطة التوريد الرئيسة بالنسبة إلى بورصة لندن، إلى درجة أن المستودعات فاضت به وتكدّس في العراء.

بالنسبة إلى التجار، كانت صناعة مربحة ومحفوفة بالآخطار. "لم يكن التجار من أمثال روبن ألويديس الذين استشرّفوا الفرصة الساحمة عن انهيار الاتحاد السوفياتي - إذ جذبت صناعة الموارد الغنية جميع أنواع الساحشين المحليين عن الثروة، بما في ذلك المحرمون. وسرعان ما وجدت شركات مثل Trans-World نفسها في منافسة مع الزعماء الأقوياء ورجال العصابات.

عُرف الاتحاد السوفياتي السابق في عالم تجارة المعادن باسم "الشرق المتوحش" الذي لا يجرؤ على الدخول إليه إلا الشجعان أو المتهوّنون. "كانت هناك جريمة كل ثلاثة أيام"، قال رومان أبراموفيتش Roman Abramovich - الأوليغاركي الروسي البارز - أمام إحدى محاكم لندن فيما بعد.^{٢٨}

في سنة ١٩٩٥، وصل العنف إلى شوارع موسكو. كان فيليكس لفوف Felix Lvov - ممثل شركة السلع التجارية AIOC في موسكو، والذي يتمتع بالثقة والجاذبية - يحاول حاهداً توسيع تعاملاته التجارية مع مصهر كراسنويارسك. ولكن حتى هذا التاجر المغامر كان حائفاً على حياته. ففي حريف تلك السنة، عندما انطلق إلى مطار شيريميتيفو في موسكو ليطير إلى كازاخستان، كان محاطاً بالحراس الشخصيين.

رافق الحراس لفوف إلى بقطة أمن المطار وراقبوه وهو يعر كواشف المعادن ثم قفلوا عائدين إلى موسكو. لكن لفوف لم يصعد إلى الطائرة قط. فهي المسافة الفاصلة بين النقطة الأمنية والموبة، اقترت منه رحلان يرتديان الزي الرسمي وطلبا

منه مرافقتهم. وفي اليوم التالي، عُثر على جثته المشخنة بالطلقات النارية.^{٢٩} شكلت الجريمة صدمة كبيرة لشركة AIOC أدت إلى انهيارها وإعلان إفلاسها بعد بضعة أشهر.

وبعد انهيار AIOC وزوالها، أصبحت Glencore المافس الرئيس لشركة Trans-World في تجارة السلع العالمية. ففي كراسنويارسك، دعا مدير مصهر الألومنيوم وبلي ستروثوت وفريقه إلى رحلة ثلاثة أيام لصيد الدببة في الغابة الصوبورية السبخية المحيطة بالمنطقة.^{٣٠}

لكن الدببة لم تكن الخطر الوحيد الذي يواجه تجار Glencore. كان ديميد إسروف - تاجر السائك الحديدية في Glencore - على وشك الطيران إلى ألماني في كازاخستان لإتمام صفقة تجارية عندما نصحه ممثل Glencore هناك ألا يصعد إلى الطائرة لأن الرجل الذي سيلتقيه هناك وجد مشنوقاً في عرفة في أحد الفنادق الواقعة على أطراف المدينة. "عندما أرتاد المطاعم، أحس في مواجهة الباب - وهي عادة اكتسبتها من تلك الفترة"، يقول إسروف.^{٣١}

كانت كراسنويارسك مركزاً لأشرس معارك السيطرة، وهو شيء غزاه ديفيد روبن لخروج Trans-World القسري من المفاعل في أواسط التسعينيات. "في سنة ١٩٩٤ استولوا على أسهمنا في كراسنويارسك"، يقول روبن.^{٣٢} "وقد حلف ذلك فراعاً جذب الكثير من المافسين المتارعين على الهيمنة المطلقة".^{٣٣}

سحلت الصحافة الروسية عشرات الجرائم المرتبطة بتجارة الألومنيوم وأطلقت على النزاع الحاصل اسم "حرب الألومنيوم الوطنية الكبرى". وكانت الصحايا تشمل حلفاء Trans-World ومافسيها معاً، لكن روبن أنكر أي علاقة تربطه أو تربط أيّاً من شركائه في العنف الدائر هناك. "لا حقيقة لأي من الاتهامات التي تشي بتورط Trans-World في أي أنشطة غير قانونية في روسيا"، قال روبن في سنة ٢٠٠٠. "ولكي أكون واضحاً، لدى Trans-World مبدأ ثابت واحد يتمثل في الالتزام بالمبادئ والأعراف القانونية في أي مكان تشط فيه. ففي أكثر من مناسبة، كنا نحن المتضررين من بعض الأعمال التي تفتقر إلى أي شرعية قانونية".^{٣٤}

ولكن مع نهاية التسعينيات، أخذت مشكلات Trans-World تتفاقم أكثر فأكثر.

فقد واجهت المجموعة مشكلات كبيرة في كازاخستان حيث استولت شركاؤها على أصولها بعد نزاع حول التخلف الضريبي.^{٣٥} أضف إلى ذلك تلك النقطة السياسية التي كانت تتفاعل في روسيا، حيث كانت سطة بوريس ييتسن Boris Yeltsin في تضاؤل متزايد وكان فلاديمير بوتين يتأهب ليصبح الرئيس القادم. كانت حول بوتين مجموعة من الأشخاص المنادين بدولة روسية قوية والمناوئين للملكية الأجنبية لموارد روسيا الطبيعية وثرواتها. وفي الوقت نفسه كان أوليغ ديريباسكا Oleg Deripaska - تاجر الألومنيوم المحلي الذي عمل مع Trans-World في مطلع التسعينيات والذي كان يعمل مستقلاً الآن - قد برز بوصفه قوة مؤثرة في صناعة الألومنيوم.

قرّر الأخوان روبن وشركاؤهما الانسحاب بأسرع وقت ممكن. فعمدوا على تسوية المسائل القانونية في كازاخستان وتلقوا مبلغاً يتراوح بين ٢٠٠ و ٢٥٠ مليون دولار.^{٣٦} تم عقدا وشركاؤهما صفقة لبيع أصول الألومنيوم الروسية التي يمتلكونها إلى مجموعة يترأسها رومان أبراموفيتش مقابل ٥٧٥ مليون دولار. وبالإضافة إلى الأرباح التي حققها الأخوان روبن في السنوات السابقة، فقد تركر في أيديهما "مسع نقدي ضخمة"، تبعاً لحساباتهما في تلك السنوات.^{٣٧} "تغيرت البنى الصناعية كثيراً في السنوات الأخيرة"، قال سايمون روبن في سنة ٢٠٠٠. "هناك لاعبون جدد على الساحة. وجدنا الفرصة المناسبة للتخلص من بعض أصولنا التجارية بشروط مناسبة، فعملنا على استغلالها".^{٣٨}

لم يكتف الأخوان روبن بما حققاه. فقد استثمرا ما جياها من معامرتهم في الاتحاد السوفياتي السابق في سوق الملكية في لندن، حيث اشتريا أصولاً ضخمة في "مايفير". وقد عاد عليهما ذلك القرار بأرباح أكبر من تلك التي حققوها من رهانهم الضخم على روسيا في بداية التسعينيات. فمند بداية سنة ٢٠٢٠، كانا رابع وخامس الأثرياء في المملكة المتحدة بثروة لكل منهما بلغت نحو ٦,٨ مليار دولار، تبعاً لمجلة Forbes. وقد أصبحا متبرعين أساسيين لـ "حزب المحافظين"، حيث كانا يلتقيان برؤساء الوزراء في المناسبات والحفلات الخاصة.^{٣٩} كما أعلنت جامعة أو كسفورد في سنة ٢٠٢٠ أنها ستفتتح أول كلية جديدة منذ ثلاثين عاماً وأنها ستحمل اسم "كلية روبن" بعد أن تبرعت مؤسسة روبن العائلية للجامعة بمبلغ وصل إلى ٨٠ مليون جنيه إسترليني.^{٤٠}

أما بالنسبة إلى Glencore، فقد كانت القصة مختلفة. فقد أزعج خروج Trans-World منافس الشركة التجارية الأقوى في الصناعة المعدنية الروسية. إذ كان ديريباسكا، الذي بدأ بتحصيل بعض الأسهم في مصهر Sayanogorsk للألومنيوم، يلتهم أجراً أخرى من صناعة الألومنيوم الروسية. وقد صارت Glencore حليفه الأقوى الآن. فعندما عقد ديريباسكا صفقة في سنة ٢٠٠٠ بجمع كمية ضخمة من أصول الألومنيوم الروسية لتأسيس شركة Rusal، كانت مصاهره بحاجة إلى الألوميا والمال مرة أخرى. وها دخلت Glencore. إذ قدمت الشركة تمويلاً بقيمة ١٠٠ مليون دولار لشركة Rusal، بالإضافة إلى ترويدها بالألوميا - تعالاً لإيفغور فشنفسكي Igor Vishnevskiy، الرئيس الأسبق لمكتب Glencore في موسكو. "لقد أنقذنا Rusal، لأننا قدمنا لها أول تمويل تلقاه، كما زودناها بالألوميا".^{١١}

أدرك إيفان غلاسبرغ - الذي كان الرئيس التنفيذي لشركة Glencore آنذاك - أن ديريباسكا هو ملك الألومنيوم الروسي الصاعد وسارع إلى مصادقته. كان الاثنان يذهبان إلى ملعب Stamford Bridge ويجلسان في إحدى المقصورات الخاصة لمشاهدة مباريات Chelsea، فريق كرة القدم الذي اشتراه زميل ديريباسكا وزعيم تجارة الألومنيوم رومان أراموفيتش في سنة ٢٠٠٣.^{١٢} وكأنا يلتقيان هناك بأعضاء البرلمان البريطاني والمشاهير. وفي سنة ٢٠٠٧، اتفق كلٌّ من Glencore وديريباسكا ومجموعة أخرى من المستثمرين الروس على دمج أصول الألومنيوم التي يمتلكونها. وقد مكنت هذه الصفقة شركة Rusal من السيطرة على سوق الألومنيوم الروسي، كما أصبحت Glencore وسيلة ارتباطها بالعالم.

كان انهيار الاتحاد السوفياتي قد أعاد رسم خارطة العالم، فاستبدل الإمبراطورية المتداعية ببلدان جديدة وخلق مجموعة جديدة من الأوليغاركيين الأثرياء الذين ستندفق أموالهم حول العالم خلال العقود القادمة. وفي روبن بوعدته لتشيرنوبي وصار الرجلان من أكبر أثرياء العالم.

لكن نفوذ روبن تعدى حساباته المصرفي؛ إذ إن التجمع المهلهل لشركات Trans-World سيكون المدرسة النهائية لحيل جديد من النخب الروسية المتمثلة في

الأوليغاركيين المستقبليين. كما تتجّح تشيرنوفي في مقابلة أجراها عام ٢٠٠٤: "لقد نشأ نحو نصف النخب التجارية التي ظهرت في البلد تحت رعايتي".^{١٣} لم يتوقف الأمر عند Trans-World. "لقد رعينا عدداً من الأوليغاركيين"، يقول لوتشيو جينوفيز - الذي كان رئيس مكتب Glencore في موسكو في التسعينيات - ثم يُدرج لائحة بأسماء رجالٍ أصبحوا من أثرياء روسيا الكبار. "بدووا يتملكون بعض هذه العمليات وكنا نعمل على تمويلهم".^{١٤}

كان لهذه الشراكة بين تجار السلع والرجال الذين سيشكلون النخب الروسية الجديدة مفاعيل واسعة التأثير. فقد كان تحارُ السلع جاهزين لتلقي الأوليغاركيين الجدد الطرائق اللازمة لتصدير سلعهم ومساعدتهم في تحصيل رأس المال الأولي الذي مكّنهم من شراء قطاعات كبيرة من الاقتصاد الروسي في مرحلة الخصخصة. كما أنهم ربطوا الروس بعالم التمويل العربي وعلموهم، في بعض الحالات، الحدغ الضرورية للبحث عن الملاجئ الضريبية والشركات الوهمية التي كان تجار السع يستخدمونها على مدى عقود.

فعلى سبيل المثال، قام التجار العاملون في شركة André لتجارة الحبوب الموجودة في لوزان بتوطيد علاقتهم بـ بوريس بيريزوفسكي Boris Berezovsky، أقوى أوليغاركي تلك الفترة. كان بيريزوفسكي، الذكي والماكر والمتعجرف، لفترة من التسعينيات الرجل الأكثر ثراءً ونفوذاً في روسيا - "عَرَّاب الكرمليين"، تبعاً لبول كلينيكوف Paul Klebnikov، الصحفي الأميركي البارز الذي تعرّض للاغتيال في موسكو عام ٢٠٠٤. بيّن تجارُ André لبيريزوفسكي كيف يبنى شركاته بصفتها كياناتٍ سويسرية مملوكة على أساس الأسهم المحمولة - أي أن الملاك ليسوا محددين في سجلات حاملي الأسهم.^{١٥} أسس بيريزوفسكي سلسلة كاملة من الكيانات في لوزان، المدينة المجاورة للبحيرة التي تقع فيها شركة André. وبالمقابل، أصبحت الشركة التجارية السويسرية شريكاً في عددٍ من مشاريع بيريزوفسكي التجارية. وقد أدار واحدٌ منها، لسنوات عدّة، معظم الأموال الأجنبية التي كسبتها Aeroflot، الخطوط الحوية الوطنية الروسية التي كان يملك فيها بيريزوفسكي بعض الأسهم، بما في ذلك المبالغ الضخمة التي تلقتها من الخطوط الجوية الأجنبية مقابل استخدام المحال الجوي الروسي.^{١٦}

كانت طبيعة السلطة الشخصية في السياسة والتجارة الروسية مناسبة جداً لتجار السلع. "حاول الجميع اختيار شركائهم. من سيعمل؟ ومن سيجني المال؟ ومن سيعزز القوة المالية؟" يوضح فشففسكي، الرئيس الأسبق لشركة Glencore في موسكو. "كان الربح مضموناً لجميع الأطراف المتبقية".^{٤٧}

وبالنسبة إلى التجار، كان الوضع أقرب إلى منحهم الذهب. إذ تمكن أولئك الذين رموا بأنفسهم وأموالهم في "الشرق المتوحش" للاتحاد السوفياتي السابق من تحقيق أرباح ضخمة. ولم تكن جميع أرباح التجار متأتية من الصناعة المعدنية الروسية فقط؛ فقد عمل انهيار الاتحاد السوفياتي على إعادة رسم المشهد الاقتصادي لعشرات البلدان التي كانت تعمل تحت رعاية موسكو، من أميركا اللاتينية إلى شرق آسيا. ففي كل مكان، كان هناك دورٌ ما لتجار السلع.

الفصل السابع

شيوعية بصبغة رأسمالية

كانت الثورة الكويتية في مأزق. فقد اعتمدت هذه الجزيرة الكاريلية على المساعدات القادمة من موسكو منذ وصول فيديل كاسترو إلى السلطة في سنة ١٩٥٩. لكن الاتحاد السوفياتي لم يعد موجوداً الآن، وقد احتفى معه أيضاً الدعم الاقتصادي الذي كانت تتلقاه كوبا. كانت الجزيرة، التي تشكل قاعدة أمامية للشيوعية في حديقة أميركا الخلفية، تعاني من نقص حاد في كل شيء، من الغازولين إلى الغذاء والأدوية. احتفت القطط من الشوارع لتظهر على موائد العشاء، وفرغت الشوارع من السيارات بسبب نقص الوقود. كما أخذ المركز التاريخي المواجه للبحر في هافانا بالتداعي بالمعنى الحرفي للكلمة.

ولكن في منتصف التسعينيات، بدأت الصروح الحديثة المتألقة تتبرعم من الركام في العاصمة الكويتية. وقد شكلت هذه الكتلة الضخمة من الزجاج والرخام الإيطالي، التي تحمل على سطحها مسبحاً مسيحياً بأشجار الحيل، فندق Parque Central. كان الفندق مزيجاً متنافراً من قصر المتعة المبهرج والدعاية الشيوعية. وخلف واجهته الكولونيالية الحديدية المقوسة امتدت أربعة مطاعم، وسلسلة من المخازن، وبهو فسيح لتدخين السيجار. كان البهو الفسيح المظلل باللباتات الاستوائية يعج بالسياح الأميركيين والتجار الأوربيين الذين يأتون ويذهبون تحت أنظار أبطال الثورة الكويتية الذين تملأ صورهم حدران البهو.

كان هذا الفندق يمثل أمل كاسترو الأخير في إنقاذ اقتصاد بلاده، إذ كان بمثابة محاولة يائسة لإنقاذ الثورة من خلال تخفيف القيود على الاستثمارات الأجنبية وفتح شواطئ كوبا الرملية البيضاء والمدن الكولونيالية أمام السياح الأثرياء. ففي افتتاح الفندق المكوّن من ٢٨١ غرفة في سنة ١٩٩٩، أشاد كارلوس لايغ Carlos Lage - أحد مستشاري كاسترو المقرّبين ورئيس الوزراء الفعلي - بهذا الإنجاز الذي كلف ٣١ مليون دولار كنموذج لصناعة السياحة الكوبية. وفي السنوات التالية، سوف يتم تحديد هذا الصرح رسمياً كأول فندق خمس نجوم في البلاد يستضيف مجموعة كبيرة من قادة العالم ومشاهيره، بما في ذلك وفد من "البرلمان" الأميركي، ولاعب كرة القدم الأرجنتيني دييغو مارادونا Diego Maradona، وحديثاً كانييه وست Kanye West وكيم كارداشيان Kim Kardashian^١.

من الذي مؤّل هذا الفندق الفاخر في واحد من آخر المعازل الشيوعية على وجه الأرض؟ من الذي كان يرغب في استثمار أمواله في هافانا وسط أزمة اقتصادية خانقة متحاهلاً حظر العقوبات الأميركية؟ لم يكن واحداً من بناء الفنادق الأوروبية الأذكى، ولم يكن واحداً من حلفاء كاسترو الاشتراكيين. لم يكن المستثمر الأول في فندق كوبا الأول الفاخر سوى شركة Vitól نفسها.

كانت هذه الشركة التجارية قد انكبت على هذا المشروع في سنة ١٩٩٤، حيث اتخذت قراراً غير تقليدي بالخروج عن تحارتها التقليدية المتمثلة في بيع السلع وشرائها والدخول في صناعة الضيافة. كانت Vitól، التي يديرها تاجر الفط الخام الطموح إيان تايلر، تبيع الفول لكوبا لسنوات، وكانت كوبا التي تعاني من نقص في الأموال واقعة تحت دين كبير. كانت الشركة التجارية تبحث عن طريقة لاستعادة أموالها، وبدا لها أن السياحة تمثل أفضل فرصة لتحقيق هذا الهدف. "سيأتي النمو الكوبي عبر السياحة"، قال إنريكي كاستانيو Enrique Castaño - رجل Vitól في هافانا - وهو يعلن حططاً تقضي بإتفاق ١٠٠ مليون دولار مخصصة لبناء ستة فنادق على الجزيرة^٢.

كشف مشروع Vitól الفندقية التأثير العالمي الذي ولّده انهيار الاتحاد السوفياتي. ففي رمشة عين، تداعت شبكات تجارية متأصلة قائمة على الاعتماد الاقتصادي. وقد

تردد عددٌ من المستثمرين الأجانب في المجازفة بأموالهم وسمعتهم في أماكن كانت تشكّل، حتى وقت متأخر، جزءاً من نطاق تأثير الاتحاد السوفياتي. لكن موقف تجار السلع كان مختلفاً؛ إذ دعموا البلدان المحتاجة إلى الأموال وعملوا على تزويدها بالخطأ والعناء على صيغةٍ سلفٍ مقدّمة، ورموا بأموالهم في مشاريع مختلفة على امتداد بلدان "الكتلة الشيوعية"، كما أعادوا توحية تدفقات الموارد الطبيعية من سلاسل التوريد الموضوعة في خدمة المنفعة السياسية والمفضلة من قبل المخططين المركزيين إلى أي مكانٍ تكون فيه الأسعار عالية.

هكذا وحدث Vitrol نفسها تبني منتجاً فائراً في كوبا. ومن الآن وصاعداً، سوف يسود منطق السوق فقط. كان ذلك مثلاً ساطعاً على قدرة تحار السبع الفريدة في تجاوز المسائل السياسية؛ فقد دخوا ليحتوا محل النظام السوفياتي القديم وبسعدٍ - في الوقت نفسه - في تعويم الأنظمة الشيوعية المشابهة لنظام كاسترو، وكتبوا يفعلون ذلك كله من خلال ربطها بالأسواق المالية في لندن ونيويورك.

كانت إعادة تقسيم هذا القطاع الضخم من الاقتصاد العالمي هديةً للتجار، إذ فتحت منطقة ضخمة جديدة للتحرّك والكثير من الفرص المواتية لشراء السلع وبيعها. كان التجار الذين رموا بأنفسهم في روسيا في بداية التسعينيات قد حققوا ثروات هائلة، لكن فرض الربح في العالم الشيوعي كانت أكبر بكثير - من أبعوا التي تحتوي على موارد نفطية ضخمة، إلى رومانيا التي تشكّل مركزاً رئيساً لتكرير النفط على البحر الأسود، إلى كازاخستان الغنية بالثروات المعدنية. كانت حقبة تميّزت بانتهاء الانقسامات الأيديولوجية الناجمة عن "الحرب الباردة" واحتلال المال لواجهة الاهتمامات الكبرى. وبالطبع، كانت تلك السمة المركزية لفلسفة التجار منذ الخمسينيات على الأقل، وقد أقبلوا على دورهم في النظام الاقتصادي الحديد بهم كبير.

إن كان هناك تاجرٌ جسّد روح تلك الحقبة، فهو بالتأكيد إيان تايلر. فقد كان يتمتع بالإقدام والطموح اللذين ميّزا أسلافه، وكان متأهباً دوماً للطيران إلى هافانا للقاء فيديل كاسترو أو إلى مسقط لرؤية سلطان عُمان، أو للطيران إلى بنغازي التي مزقتها الحرب لعقد صفقة مع المتمردين الليبيين. لكنه كان أطف وأكثر مهارة سياسية من

تجار كمارك ريتش وحون ديوس. فخلال قيادته لشركة Vitol حول العالم بحثاً عن النفط والمتاجرة به، كان يحرص دوماً على سمعة اسم الشركة في أروقة السلطة في العالم الغربي.

ولد إيان تايلر في سنة ١٩٥٦ في حبوب غرب لندن لعائلة من أصول إسكوتلندية ونشأ في مانشستر حيث كان أبوه يعمل مديراً تنفيذياً في شركة الكيماويات العملاقة ICI. ثم أصبح تاجر نفط بالمصادفة، إذ درس الفلسفة والسياسة والاقتصاد في جامعة أكسفورد، وهو مساقٌ معروف كطريق سريع يقود إلى امتهان السياسة. لكن تايلر، الباحث عن الثروة، تقدّم إلى شركات تجارية عدّة. وعندما حاءت العروض، كانت إحدى الوظائف تقدم راتباً سنوياً أعلى بمئتي جنيه إسترليني من الوظائف الأخرى. قبل تايلر بالعرض الذي قدمته شركة Shell.

أظهر تايلر ميلاً إلى المغامرة في سنٍّ مبكرة، وهذا ما سيساعده كثيراً في عالم التجارة النفطية. فعندما انتقل أبواه إلى إيران ما قبل الثورة، اعتاد تايلر على قضاء عطلة المدرسية في طهران. وقد سافر في سني شبابه الأولى متنقلاً بواسطة السيارات العابرة من إيران إلى كابول. وهكذا عندما توفرت وظيفة في شركة Shell لتمثيل الشركة النفطية في كراكاس، اعتنم تايلر الفرصة على الفور.

وصل تايلر، الذي لم يكن يعرف كلمة إسبانية واحدة لكنه كان يضحّ بنهم الشباب إلى التحوال، إلى كراكاس في وقتٍ كانت الأسواق النفطية تشهد نوعاً من الاضطراب: ١٩٧٩. وسرعان ما وجد نفسه يحتسي البيرة في مسبح أحد الفنادق الحديثة الواقعة في العاصمة برفقة ورراء من OPEC كانوا يجتمعون في العاصمة الفنزويلية. كان وقتاً مشيراً بالنسبة إلى تاجر النفط الشاب. سافر تايلر إلى أميركا الوسطى في رحلات تجارية لشراء وبيع المنتجات المكررة في هايتي وجمهورية الدومينيكان وباربادوس. وحدث أن كان في سورينام عند وقوع الانقلاب، فاضطر إلى قضاء الليل في ماخوٍر كان البناء الوحيد في البلدة المكون من طابقين، موقراً له بعض الحماية من العنف السائد في الشارع. وعندما سافر إلى جامايكا، روّته Shell بمسدس (لكها لم تعّمه كهيئة استخدامه).

“كانت تجربة رائعة ومسية”، قال تايلر عن الوقت الذي قضاه في كراكاس.^٣

فقد التقى هناك بزوجته كريستينا التي عرض عليها الزواج في ساعة مبكرة من الصباح بعد حفلة صاخبة.

كانت محطة تايلر التالية هي سغافورة التي تشكل واحدة السوق النفطية الآسيوية. سرعان ما برز في عمله نتيجة حيويته الكبيرة وحماسه اللتين ميّزتا عمله التجاري وحيواته الاجتماعية. كما كان يتمتع بمزيج من الذكاء والمغناطيسية الشخصية التي ساعدته في بناء الصداقات أيما ذهب.

”يكمن مفتاح نجاح إيان في كونه واحداً من أولئك الأشخاص النادرين الجذابين والماهرين في بناء العلاقات وعقد الصفقات، لكنه كان يملك المهارة الاقتصادية اللازمة لاستغلال ذلك كله في تحقيق الأرباح“، يقول كولن برايس – تاجر النفط المخضرم الذي كان أحد منافسي تايلر الكبار لسنوات عدّة، بصفته مديراً للتجارة النفطية في شركة Morgan Stanley.^٤

كانت هذه المهارة الاقتصادية هي التي لفتت انتباه Vitol في المقام الأول. كان ديفيد جيميسون David Jamison – أحد شركاء Vitol الأوائل، والذي كان حينها يدير عملياتها الآسيوية – قد شحّن كمية ضخمة من الفيول إلى سغافورة بهدف بيعها إلى الموزعين الآخرين. ومن بين جميع الأشخاص الذين باعهم جيميسون، كان تايلر الوحيد الذي حسب بدقة تكاليف الشحن النفطية.

”لم أجب مه أرباحاً كبيرة“، يستدكر جيميسون. ”ولم أنسَ هذا، لذلك دعوتُه إلى العداة وعرضت عليه العمل مع شركة Vitol“.^٥

كان تايلر يتمتع بالمهارات الاجتماعية اللازمة للنجاح في صناعة تلعب فيها العلاقات الشخصية دوراً مهماً دون اللجوء إلى مناورات والأعيب التجار الكبار الآخرين. فقد كان قادراً على التأثير في مستمعيه كما يفعل أي سياسي محنك. إذ يمتلك الغريزة اللازمة لمعرفة استمالة كل شخص من الموجودين، ويتذكر التفاصيل العائلية للأشخاص، ودائماً ما يفي بالوعود التي يقدمها للآخرين. كما كان يتمتع بجاذبية كبيرة يتفرد بها الفنانون. يتذكر أحد زملائه أن تايلر قال له مرة إن كان له أن يتبادل الأدوار مع أي شخص في العالم، فإن هذا الشخص سيكون المغني برنس Prince الذي كان آنذاك واحداً من أكبر نجوم العالم. ”طالما كان يتمتع بالأضواء،

وطالما كان في ذروة حيويته على المسرح^٦.

كان أسلوب تاييلر الشخصي موائماً جداً لتلك الفترة. إذ شكلت نهاية "الحرب الباردة" نداية الهيمنة الأميركية، فلا يمكن لهارب من العدالة الأميركية أن يدير شركة تجارية كبيرة، كما فعل مارك ريتش. فمع توسع تجارة السبع العالمية وظهور العقود الآجلة وحقوق تنفيذ العقود وتثبيت الأسعار التي زادت من فعالية الأسواق، صار التوسع ضرورة ملحة لنجاح أي شركة تجارية. ولتحقيق ذلك، فهي بحاجة إلى مدخل حر إلى الأسواق المالية بالإضافة إلى خطوط ائتمان من المصارف الأميركية والأوروبية - أي كان عليها أن تكون محترمة في المقام الأول. وكان تاييلر هو الرجل المناسب لتزويد Vitol بشبكة من الأصدقاء والمعارف داخل المؤسسة الحاكمة في لندن وواشنطن. وسوف تستمر الشركة في السير على حافة سكين مارك ريتش المجازية في العقود التالية، لكن جاذبية تاييلر ودائرة معارفه الواسعة أسبغت على الشركة ذلك الاحترام المطلوب في تلك الفترة.

كانت الثروات المتأتية من عقود من التجارة النفطية المربحة كفيلة بتأمين رفاهية شخصية كبيرة لتاييلر - سيارة Aston Martin فضية، بالإضافة إلى مجموعة ضخمة من الأعمال والتحف الفنية. لكن شغفه الحقيقي كان دوماً متمحوراً حول التجارة. فأتثناء صراعه مع مرض سرطان الحنجرة الذي ألم به في السنوات اللاحقة ودخوله في عيوبة، كانت هلوساته دليلاً ساطعاً على هوسه التجاري الفطري. "اعتقدت أنني... كنت أعوم في الفضاء وأعقد الصفقات من أجل الكوكب"، استذكر قائلاً^٧. كما لم يتفاجأ زملاؤه في Vitol عندما عاد إلى عمله بعد بضعة أيام من خضوعه لعملٍ جراحي.

في بداية التسعينيات، كانت كونا قبة تحار السلع. ولم يكن تاييلر، النجم الصاعد الذي كان في طريقه لاحتلال أعلى منصب في Vitol، بحاجة إلى التفكير طويلاً قبل الذهاب إلى هناك. فبعد وقت قصير، سوف ينظر كاسترو إلى تاييلر بصفتة رقيقاً محلصاً، كما ستصح Vitol دائماً مهماً للاقتصاد الكوبي المتعثر.

لم تكن Vitol الشركة التجارية الأولى التي استشرفت إمكانات الربح في كوبا، إذ كان يعود شرف ذلك إلى Marc Rich & Co. فمنذ ستينيات القرن العشرين، دعم

الاتحاد السوفياتي كوبا عبر صفقة ضخمة تقضي بمقايضة النفط بالسكر. كانت موسكو تزود كوبا بنسبة ٩٠% أو أكثر من وارداتها بأسعارٍ مهاودة. وكانت الجزيرة الكاريبية، التي كانت عندها أكثر مصدّر للسكر في العالم، ترسل بدورها معظم محصولها الصخم من السكر إلى روسيا.^٨ كان هذا الترتيب مقنعاً جداً من الناحية السياسية، لكنه لم يكن كذلك من الناحية الاقتصادية؛ فقد كان النفط السوفياتي قريباً من محطات التكرير في أوروبا، بينما كان النفط القادم من بلدانٍ محاورة لكوبا كفيلاً بسدّ احتياجات الجزيرة. وكان المنطق نفسه يطبق على السكر.

في نهاية ثمانينيات القرن العشرين، طبح تحارز Marc Rich & Co خطة لمعالجة هذا الوضع؛ إذ سيوردون النفط الفنزويلي والمكسيكي إلى كوبا مقابل شحن النفط السوفياتي إلى محطات التكرير في إيطاليا وبلدان أخرى في منطقة المتوسط. وبالطريقة نفسها، يمكن بيع السكر الكويتي إلى بلدان أخرى في الأميركيتين، بينما يقوم الموردون القريبون بتلبية احتياجات روسيا وأوروبا الشرقية. كان هذا الترتيب نافعاً لكلا الطرفين. فقد وفر على الكويتيين والسوفيّات ملايين الدولارات من نفقات الشحن. وبالنسبة إلى Marc Rich & Co، كانت الخطة "مربحة جداً"، تبعاً لأحد التجار المعنيين بها مباشرة.^٩

وعندما بدأ الاتحاد السوفياتي بالانهيار، وجدت كوبا نفسها بحاجة أكثر إلى التجار. فمع غياب الدعم القادم من موسكو، أرغم كاسترو على القبول بأسعار النفط والسكر الرائجة في الأسواق الدولية. وعندما اجتاحت صدام حسين الكويت في شهر آب/ أغسطس ١٩٩٠، عانت كوبا من ارتفاع أسعار النفط. وعندما هبطت أسعار السكر، بدا كأن الأسواق تتآمر على كوبا.

كانت الصدمة فظيعة وقاسية. فقد غرق اقتصاد البلد في مرحلة صعبة جداً صارت تُعرف في كوبا باسم "المرحلة الخاصة في زمن السم". فمع انقطاع الدعم الذي كانت تقدمه موسكو، واجهت الجزيرة نقصاً في جميع أنواع المنتجات الأساسية. حذر كاسترو الكويتيين من مواجهة الأسوأ. "لا يمكن أن نخدع أنفسنا. فليس لدينا كميات كبيرة من النفط أو خطوط أنابيب غاز، أو خطوط طاقة، أو شكاات سلك حديدية. تصدر بعض المواد الخام والأطعمة. ولا نعتقد أنها عديمة الفائدة

بأي معنى كان، لكنها لا ترتقي إلى مستوى الطاقة“، قال كاسترو في شهر كانون الثاني/ يناير ١٩٩٠.

بالنسبة إلى كاسترو، الذي كان يعاني من نقص في الأموال وحاجة يائسة إلى النفط، لم تكن هناك أي خيارات متاحة. ولذلك لجأ إلى تجار السلع. كانت Marc Rich & Co أول شركة تدخل في الصفقات الكوبية المتمثلة في النفط-مقابل-السكر، ولكن لم يمض وقت طويل قبل دخول الشركات المافسة إلى الجزيرة بحثاً عن صفقاتها الخاصة. استشرف تايلر الفرصة بسرعة كبيرة. فقد كان جزء من اهتمامه عند التحاقه بشركة Vitrol قبل بضع سنوات يتمثل في منافسة شركات مثل Marc Rich & Co و Phibro Energy في مجال تجارة النفط الخام. وكانت كوبا مؤهلة لتكون ريوناً مهماً. ونتيجة الحلافات الداخلية التي كانت تعصف بشركة Marc Rich & Co في ذلك الوقت، سرعان ما حوّل تايلر Vitrol إلى لاعبٍ أساسي في تجارة السلع مع كوبا. إذ كان يتردد بانتظام على حفلات فيديل كاسترو الطويلة، حيث يبقى حتى وقت متأخر من الليل في “قصر الثورة” في هافانا يستمع إلى القائد الكوبي المولع بالسيجار وهو يحاصر في كل شيء من المواضيع الجيوسياسية إلى تعقيدات أسواق السلع، ويوجه سؤالاً بين الحين والآخر إلى مستمعيه ليتأكد أنهم ليسوا نياماً. كانت علاقة غريبة بين واحد من آخر القادة الشيوعيين الباقين في العالم وواحد من أكثر الرأسماليين توقداً. لكنها كانت علاقة في غاية الأهمية؛ إذ إن التجار سيزودون كاسترو بحلٍّ لمشكلاته الاقتصادية في الوقت الذي بدا فيه الوضع يائساً تماماً.

كانت الخطة التي حياء بها تايلر والتجار الآخرون تتمثل في تطوير صفقة السكر-مقابل-النفط السوفياتية القديمة لتوائم العصر الرأسمالي. أي أن التجار سيلعبون الدور الذي كانت تقوم به موسكو سابقاً. سيوافقون على شراء السكر الكوبي قبل الحصاد بأشهر ويزودون الحكومة الكوبية بالتمويل الحيوي الذي تحتاج إليه. وسوف تستخدم هافانا بدورها تلك الأموال لشراء النفط والفيول من الشركات التجارية. ومن ثم تنعلق الدائرة بتقديم السكر الكوبي مقابل الأموال المدينة. كان طرفا الصفقة يتمثلان في تجار السلع ومجموعة من المصارف الأوروبية الراغبة في تمويل العملية، من جهة، و Cubametales و Cubazuca، الشركتين الحكوميتين المسؤولتين عن تجارة

كانت Vitot واحدة من شركات السلع التجارية الشرسة التي اهتمت بكوبا بعد "الحرب الباردة". ففي سنة ١٩٩٢، افتتحت وحدة سويسرية لتجارة السكر باسم Vitot Sugar SA كانت مشروعاً مشتركاً بين الشركة والدولة الكوبية.^{١١} وكانت تتاجر، في ذروتها، بما يعادل ٥% من السكر العالمي الخاضع للتجارة الحرة.^{١٢} كما أن Vitot قد استثمرت لفترة قصيرة في محطة لتكرير السكر في فيرغيزستان، حيث كانت تشحن بعض كميات هذا المحصول الكوبي.^{١٣} ومع حلول سنة ١٩٩٣، كانت تورد ما قيمته ٣٠٠ مليون دولار من الفيول إلى Cubametales.^{١٤}

بالنسبة إلى كاسترو، كانت هذه الشركات التجارية تشكل حلّ حاجة مالياً في وقت كانت بلاده بحاجة ماسة إلى المساعدة. كان وزراؤه يعملون جاهدين لتأمين الأموال لكوبا، لكن الأمر بدا في غاية السهولة بالنسبة إلى هذه الشركات الرأسمالية. فبعد لقاء مع سيرجي فارسانو Serge Varsano، رئيس شركة السكر التجارية Sucres et Denrées، قال كاسترو: "لا أعرف كيف اقترضتم أكثر من مليار دولار، لكننا سنجعل إعادة هذه الأموال واحدة من أولوياتنا".^{١٥}

لم يكن التمويل الذي تلقتة الحكومة الكوبية في بداية التسعينيات ممكناً لولا هذه الشركات التجارية. فقد كان مرهوناً باستعداد شركات مثل Vitot للمراهنة على مصداقية الحكومة الكوبية الائتمانية. ومن خلال ذلك، غامرت Vitot بمبالغ ضخمة لمساعدة الاقتصاد الكوبي المتعثر. وبالنسبة إلى حجم الشركة في ذلك الوقت، فقد كان هذا الرهان يماثل في جرأته صفقاتها التي عقدتها مع المتمردين الليبيين قبل ذلك بعقدين. "كانت معامرة ساذجة إذا أخذنا بعين الاعتبار حجم شركتنا"، يستذكر ديفيد فرانسس، ممثل Vitot في برمودا الذي كان مسؤولاً عن عدد من استثمارات الشركة في كوبا.^{١٦}

لم تكن Vitot الشركة الوحيدة التي استشرفت الفرص الكامنة في كوبا. لم يكن كلود دوفان، رئيس قسم النفط الأسبق في Marc Rich & Co، قد نسي الأرباح خلال المرحلة الأولى من تجارة النفط الكوبية. فبعد تأسيس Trafigura، كان يسافر إلى الجزيرة بحثاً عن الصفقات المتاحة. ومن بين الصفقات التي أبرمها، كانت هناك

واحدة تطوي على تمويل Trafigura المحزون النفطى والمنتجات المكررة.

لكن الأرباح لم تأت بسهولة إلى الشركات التجارية. إذ كانت قدرة كوبا على تسديد الديون للمقرضين تعتمد اعتماداً كبيراً على توازن صعب بين سعر السكر، وحجم المحاصيل، وسعر النفط في السوق العالمية. فتيحة نقص في الأسمدة والمبيدات الحشرية المستوردة، هبط إنتاج السكر الكوبي في مطلع التسعينيات، ما زاد في الأمر سوءاً. فقد هبط إنتاج السكر من ٨ مليون طن في موسم ١٩٨٩-١٩٩٠ إلى ٣,٣ مليون طن في ١٩٩٤-١٩٩٥.^{١٨}

بالنسبة إلى الشركات التي باعت النفط لكوبا مقابل توريدات السكر المستقبلية، كان ذلك يعني الانتظار لسنوات أو ربما عقود لتحصيل الأموال المدية. فغالباً ما كان التجار يحدون أنفسهم في هافانا في محاولة لإنقاذ الصفقات القديمة بدلاً من إبرام الصفقات الجديدة. ومع تضائل محاصيل السكر، جاءت الشركات بطرق أكثر إبداعية لتحصيل أموالها.

بالنسبة إلى Vitrol، كانت الطريقة التي ارتأتها للإفادة من استثماراتها في كوبا تستدعي الدخول في التجارة الفندقية. ففي أواسط التسعينيات، أدرك كاسترو الحاجة الملحة لفتح البلاد أمام الاستثمارات الأجنبية وإيجاد مصدر لكسب العملات الأجنبية غير السكر. بدت السياحة الحل الطبيعي. قام الزعيم الكوبي، المصمم على إيجاد الاستثمارات المناسبة لأصدقائه من تجار السبع، أخذ تايلر وبقية أعضاء فريق Vitrol في رحلة بحرية حول الجزيرة لتحديد مواقع مناسبة للاستثمارات الفندقية بالإضافة إلى Parque Central. وفي إحدى هذه الماسبات، طاروا بين الشواطئ الرملية البيضاء على متن حوامة كاسترو الشخصية Mi-8 المزودة بكراسي حديدية ضخمة جلس فيها تجار السبع متعرقين من الحرارة الكارثية العالية. "كنا نحاول توريد النفط والحصول على أموالنا بطريقة ما"، قال فرانس.^{١٩}

كانت الحكومة الأميركية تطرح الأسئلة في بداية التسعينيات حول أنشطة الشركات التجارية في كوبا. فقد كان هناك حظرٌ أميركي على كوبا منذ قيام الثورة الكوبية. وفي سنة ١٩٩٦ أصدر الكونغرس قانون "هيلمر-بيرتون" (Helms-Burton) الذي عزز الحصار وفرض عقوبات على الشركات غير الأميركية التي تنشط تجارياً على الجزيرة.

كانت Vitol واعية للأخطار التي يمكن أن تنجم عن إعصاب واشنطن، فأُسست شبكة من الشركات تمتد من سويسرا إلى برمودا لإخفاء تعاملاتها التجارية في كوبا عن أعين السلطات الأميركية. فقد تمت الاستثمارات الفندقية، بالتعاون مع شركة السياحة الحكومية الكويتية، عبر كيانٍ يحمل اسم Amanecer Holding (“Amanecer” كلمة إسبانية تعني الشروق). وكانت حصة Vitol مملوكة لسلسلة من الشركات الوهمية: Sunrise (Bermuda) Ltd، المملوكة بدورها من قبل Vitol Energy (Bermuda) Ltd، المملوكة بدورها من قبل Vitol Holding Sarl، وهي شركة سويسرية قابضة تابعة لشركة Vitol.^{٢٠}

كان التحار يستخدمون اللغة المشفرة عند مناقشة التجارة الكويتية، فيشيرون إليها باسم “بورصة الجزيرة”.^{٢١} كما تجسّبت Vitol إشراك أي موظف من مكاتها في هيوستس أو نيويورك في الصفقات المبرمة هناك. “لم يكن هناك أي شخص أميركي. أو أي كيان أميركي، أو أي دولارات، لا شيء من هذا القبيل”، يستدكر فرانس لكن اهتمام Vitol لم يكن مصصاً تماماً على التجارة الفندقية. فبعد سنوات قليلة من إعلانها عن اقتحامها لمحال الصياغة الكويتية، باعت الشركة فنادقها هناك. لكنها كانت حريصة على إبقاء علاقاتها مع كوبا. إذ كان تايلر، الذي صار الآن المدير التنفيذي لشركة Vitol، يزور الجزيرة كل عام ليذكر الكويتيين بمساعدته لهم في ضائقتهم الشديدة. وفي إحدى المرات التقى بوزير التجارة البريطاني في هافانا، فوجد الرجلان نفسيهما برفقة كاسترو في جلسة امتدت حتى الرابعة صباحاً شربوا فيها آخر زجاجتي نبيذ Bordeaux ١٩٥٦ كان الرئيس الفرنسي فرانسوا ميتران François Mitterrand قد أهداهما لكاسترو.^{٢٢}

شكل الثلاثة فريقاً غريباً – زعيم التجارة النفطية، وسياسي بريطاني، وقائد الثورة الماركسية. لكن ذلك كان موائماً للمرحلة الراهنة بطريقة ما؛ مرحلة بررت فيها أهمية المال فوق أهمية الأيديولوجيا وتناول فيها نعوذ تحار السلع حتى وصل إلى مزيد من القصور الرئاسية حول العالم.

وكما قال أول مدير لفندق Parque Central: “يتم تكييف الثورة التي بدأت في سنة ١٩٥٩ لتوائم العصر الحديث بصبغة رأسمالية”.^{٢٣}

مع امتداد التأثير الذي وُلّده انهيارُ الاتحاد السوفياتي حول العالم، كان تجارُ السلع جاهزين لاستغلال المشهد السياسي المتغير. إذ نشأت فرضٌ جديدة للتوسع من خلال شراء وبيع السلع في عدد أكبر من البلدان وعلى نطاقٍ أوسع. فقد فرّخَ انهيارُ الاتحاد السوفياتي ١٥ بلداً جديداً، من ليتوانيا في البلطيق إلى تركمنستان في آسيا الوسطى. كما أن نهاية "الحرب الباردة" ساهمت في إنهاء العديد من النزاعات حول العالم التي كانت تتغدى على الأموال والأسلحة الأميركية والسوفياتية. فقد توقفت الحروب الأهلية الطويلة في مورامبيق وأنغولا، كما في نيكاراغوا والسلفادور وغواتيمالا.

كان الانتقالُ الحاصلُ خارج روسيا أكثر صعوبة من بعض النواحي. فلم يكن على البلدان الأخرى التابعة لـ "الكتلة الشيوعية" السابقة التعامل مع الانتقال إلى أنظمة رأسمالية فقط، لكنها فقدت أيضاً المساعدات الروسية التي كانت شرائع كبيرة تعتمد عليها. فمس أميركا الوسطى إلى آسيا الوسطى، كان على البلدان الدخول في الأسواق بعد اعتمادها في المرحلة السابقة على الأموال القادمة من موسكو. وفي أغلب هذه الحالات، كان تجارُ السلع يسارعون إلى عمليات الإنقاذ.

كان الإثراء على تخوم الرأسمالية في التسعينيات يتطلب الاستعداد للمغامرة في الأماكن الخطرة. ففي طاجيكستان، المجاورة لأفغانستان في آسيا الوسطى، عملت Marc Rich & Co ومن ثم Glencore على تمويل الحكومة في أتون النزاع الدامي الناحم عن تفكك الاتحاد السوفياتي، فاشترتا الألومنيوم الذي يشكل أولى صادراتها. "كانت تجارة مذهلة، في حقيقة الأمر، لأن الحرب الأهلية كانت قائمة هناك"، يستذكر إيجور فشنفسكي، الذي كان حينذاك المسؤول عن تجارة الألومنيوم في Glencore والذي صار فيما بعد مدير مكتبها في موسكو. "كانت تطوي على شيء من الحظورة، لأن أحداً لم يكن يعرف ما سيؤول إليه هذا الصراع الدائر على السلطة".^{٢٤}

ومن جهة أخرى، كان يتطلب نفحة إبداعية من جانب التجار، إذ كان عليهم اجتراح الطرق اللازمة لجني الأرباح من بلدانٍ لم تكن قادرة على تسديد نفقات خدماتهم أو بضائعهم. كانت مرحلة تميزت بالمقايضة العنيفة؛ فقد كانت معظم البلدان أو الشركات تفتقر إلى الأموال، ما حوّلَ التحارّ إلى خبراء في مقايضة بضاعة ببضاعة أخرى.

”كان هناك كثير من الأشخاص اليانسين لبيع أشياء لا يعرفون كيف يبيعونها لأن Raznoimport كانت تتداعى ولم يكر أحد يعرف كيفية تسديد الأموال المستحقة“، يقول داني بورن الذي كان مدير مكتب Marc Rich & Co في موسكو في سنة ١٩٩٢، قبل أن يترك الشركة ليساهم في تأسيس Trafigura. ”وعندها أدركنا أن لا ضرورة لتسديد الديون بالمال، إذ يمكنك أن تسدد الأموال المستحقة عليك بأشياء يحتاج إليها الآخرون“.^{٢٥}

لم تكن Marc Rich & Co الشركة الوحيدة التي تواجه هذا الوضع. ففي أوزبكستان، وافقت Cargill على صفقة تقضي بشراء القطن مقابل الدرة من أوكرانيا، الجمهورية السوفياتية السابقة.^{٢٦} كما صارت André، الشركة التجارية السويسرية التي كانت تحتل المرتبة الحامسة بين أكبر تجار الحبوب في العالم، متمرسة في صفقات المقايضة. إذ كانت تورّد بودرة الحليب إلى كوبا مقابل السيجار، كما كانت تقايص الحبوب بالمعادن مع كوريا الشمالية.^{٢٧}

ولكن من بين جميع الشركات التجارية التي سعت إلى الربح من العالم الموضوعي الذي خلفه انهيار المنظومة الشيوعية، كانت Vitol هي الشركة التي خضعت للتحوّل الأكثر درامية. ففي مطلع التسعينيات، كانت الشركة لاعباً من الحجم المتوسط في تركيزها على المنتجات المكررة بشكل عام؛ ولكن مع نهاية العقد أصبحت أكبر تاجر نفط في العالم، إذ تضاعف حجم تجارته ثلاث مرات بين عامي ١٩٩٠ و ١٩٩٩.^{٢٨} ”إن مجموعة Vitol هي أكبر موزع نفطي مستقل في العالم“، تبجحت الشركة في نهاية العقد. ”إذ لا توجد شركة واحدة أخرى تغطي جميع الأسواق العالمية فعلياً كما تفعل Vitol“.^{٢٩}

كانت بدايات Vitol أكثر تواضعاً. ففي آب/ أغسطس ١٩٦٦، أنشأ رحلان هولنديان في مطبخ الثلاثينات من العمر - هينك فيتور Henk Viëtor و جاك ديتيجر Jacques Detiger - الشركة لتجريب حفظهما في بيع وشراء الباقلات المحمصة بالمتحلات المكررة في نهر الراين. وقد اختزلا كلمتي ”Viëtor“ و ”Oil“ لتشكيل اسم الشركة الجديدة. كان رأسمالهما الأولي ١٠,٠٠٠ حيلدر هولندي (قرابة ٢,٨٠٠ دولار في ذلك الوقت) - وهو قرض حصلوا عليه من والد فيتور. يتذكر ديتيجر الأب وهو

يحدّرهما قائلاً: "لديكما ستة أشهر - فإن لم تنجحا، سينتهي الأمر ها".^{٣٠}

حالف الحظّ التاجرَين. فبيما كانا يخطوان خطواتهما الأولى في تجارة النفط، كانت السوق على وشك النمو. كما أن Rotterdam - التي تشكل قاعدتهما التجارية - كانت على وشك أن تصبح عاصمة السوق النفطية العالمية. وفي نهاية سنة ١٩٦٧، وبعد مدّة لا تتجاوز سبعة عشر شهراً من العمليات التجارية، بلغ الربح الأول للشركة مبلغاً محترماً يقارب ٢,٤ مليون جيلدر (بحو ٦٧٠,٠٠٠ دولار).^{٣١}

وسرعان ما توالى الأرباح، ما دفع Vitol إلى التوسع خارج حدود هولندا، حيث افتتحت مكاتب تجارية في سويسرا ولندن وجزر البهاما. وفي سنة ١٩٧٣، السنة التي شهدت الأزمة النفطية الأولى، حققت Vitol أرباحاً وصلت إلى ٢٠ مليون دولار^{٣٢} (وفي السنة نفسها، وصلت أرباح Philipp Brothers قبل الانقطاع الضريبي إلى ٥٥ مليون دولار).^{٣٣} ومن ثم بدأت الشركة في البحث عن أماكن جديدة لاستثمار أرباحها فيها، حتى إنها أنشأت شركة تابعة للاستثمار في الأعمال الفنية. وقد ذكرت الشركة الأم في تقريرها السنوي أن الشركة التابعة "تتمتع بميزة المزج بين الحس الاستثماري وهواية جمع الأعمال الفنية"^{٣٤}. وقد استثمرت هذه الشركة في الأعمال الفنية الحديثة والأيقونات الروسية والمنمنمات الصينية.

في سنة ١٩٧٦، أي بعد عقدٍ من عملهما معاً، انفصل ديتيجر وفيتور بعد صدامهما حول المعامرات التجارية: كان فيتور يرغب في استثمار أرباحهما التجارية في الحقول النفطية، بينما كان ديتيجر متحفظاً ويفضل التركيز على التجارة فقط. ترك فيتور - الذي كان يملك ٩٠% من الأسهم - الشركة وتسمّ ديتيجر رئاستها. قُسمت الحصص ٧٢% - بينه وبين الموظفين الكبار الثلاثة الآخرين.^{٣٥} ومن مبيّ ذي واحدة زجاجة يقع على إحدى أقبية Rotterdam، كان ديتيجر يدير الشركة التي صارت لاحقاً مهماً في سوق المتاحات النفطية المكررة. فقد كان هذا الرجل الهولندي، بسترته الأنيقة وأنواع السيجار الفاخرة التي يدحها، ماهراً في إقامة العلاقات، حيث كان يدعو متنفدي الصناعة النفطية في Rotterdam إلى العدا، بصورة دورية.^{٣٦}

ولكن في قلب الشركة كان هناك صراعٌ دائر بين التحار الهولنديين في Rotterdam ونظرانهم البريطانيين في لندن سيشكل إحدى سمات Vitol الرئيسة للعقدين التاليين.

ومع تحول عالم التجارة النفطية إلى كازينو سوق Rotterdam، ترسخت أحواء المحازفة والمضاربات. فقد كان ديفيد جيميسون، الذي سينتبه لاحقاً إلى الموهبة التي يتمتع بها إيان تايلر وكان يدير مكتب الشركة في لندن، "يدجأ أكثر فأكثر إلى المضاربات"، كما يستذكر.^{٢٧} لكن ديتيجر كان لا يزال قلقاً حول احتمال تغيرات مفاجئة في الأسعار تطيح بشركته بين عتية وصحاها. وقد كان حذر ديتيجر في محله؛ فبينما اختفى عدد كبير من الشركات التجارية بعد تأسيسها بسنوات قليلة، بقيت Vitol صامدة.

مع أواسط الثمانينيات، كانت الشركة تتداول نحو ٤٥٠,٠٠٠ برميل من المنتجات المكررة يومياً. وهذا ما جعل منها لاعباً مهماً في بعض المحالات، مثل توريد القبول إلى محطات الطاقة أو شحن الديزل في ناقلات بحرية حول القارة الأوروبية. لكنها لم تكن قد تركت بصمتها بعد على أكبر الأسواق المتمثلة في البسط الحام. كانت Vitol قد احترت تجارة النفط الخام في بداية السبعينيات، حيث أسست شركة تابعة في سويسرا حملت اسم Crude Oil Trading (COT). لكنها لم تنجح في تسويق نفسها، مشيرة في تقريرها السنوي الصادر في سنة ١٩٧٠: "من المبالغة القول إن دخول COT إلى السوق قد لاقى ترحيباً كبيراً لأن الشركات الكبرى - وهذا سرٌ معروف للجميع - تتخذ موقفاً مائلاً من أي شركة وسيطة تتسلل بين المنتجين والمستهلكين".^{٢٨}

أبعدت هذه المعامرة الفاشلة شركة Vitol عن تجارة النفط الخام حتى أواسط الثمانينيات. لكنها كانت قد أسست علاقات جيدة مع مختلف الوكالات التجارية الحكومية في "الكتلة الشرقية". ومع ارتفاع إنتاجية النفط الروسي ارتفاعاً كبيراً، عرض الروس بيع النفط الحام لشركة Vitol بالإضافة إلى المنتجات المكررة الاعتيادية. وبعد الخسارات التي مُنيت بها الشركة من جراء الشحنات الأولى، قرر مدير Vitol توظيف شخص يلمّ بتجارة النفط الخام. وهكذا لجؤوا إلى تاجر شاب يعمل لدى Shell ويحمل اسم إيان تايلر. كان قراراً في غاية الحكمة والتضرر؛ إذ سيشكل النفط الخام مستقبل الشركة، وسيشترع انهيار النظام الشيوعي الأبواب لمجموعة كبيرة من الموردّين الجدد لشركات التجارة من أمثال Vitol.

بعد التحاق تايلر بشركة Vitol في سنة ١٩٨٥، سرعان ما لمع نجمه وارتقى بتسارع إلى مواقع مهمة في الشركة. ففي سنة ١٩٩٠، كان واحداً من نحو أربعين

تاجراً اشترى حصص ديتيجر والشركاء القدامى مقابل ٢٥٠ مليون جيلدر (أي ما يعادل ١٤٠ مليون دولار). نجم عن الاستحواد على الشركة - والذي مؤله مصرف ABN - تولي تون فونك Ton Vonk، أحد تجار الشركة الهولنديين، منصب المدير التنفيذي للشركة.

في تلك السنوات، كان تايلر مدرراً لحضور Vitol في سوق النفط الخام. فقد ولد انهيار الاتحاد السوفياتي موجة من التدفقات الجديدة إلى الأسواق العالمية، ما فتح الفرصة أمام Vitol. لم تكن كوبا البلد الوحيد الذي استشر فيه تايلر إمكانات تجارية كبيرة. فقد فتحت Vitol مكتباً لها في موسكو جذب إليه التجار المغامرين من بينهم تاجر كان يأخذ المديرين التنفيذيين الزوار في جولات حول "الساحة الحمراء" في سيارة jeep عسكرية مظفأة الأنوار وهو يرتدي منظار رؤية ليلياً.^{٣٩} كما أن الشركة توسعت إلى الجمهوريات السوفياتية الأخرى وأخذت تعقد الصفقات في كل مكان من كاراخستان إلى تركمنستان.

لكن لم يسر كل شيء على ما يرام بالنسبة إلى Vitol في "الشرق المتوحش" للاتحاد السوفياتي. فقد تمثلت مبادرة الشركة الأسوأ في محاولة فاشلة للدخول إلى سوق المعادن احتذاءً بصفقات الألومنيوم التي كانت تدر أرباحاً مذهلة على شركات مثل Trans-World و Marc Rich & Co. وفي سنة ١٩٩١، أنشأت Vitol مشروعاً تجارياً مشتركاً مع مجموعة من موظفي Marc Rich & Co السابقين للتجار بالمعادن تحت اسم Euromin. بدأت الشركة جيداً، فأبرمت صفقات استدراج مع بعض مصاهر الألومنيوم الروسية واشترت معاً زنك روسي. كما استثمرت في فندق في مدينة تشيليابنسك الصناعية الكالحة - وهي مبادرة مماثلة لرهانها الكوبي.

ولكن في سنة ١٩٩٥، بدأت Euromin تنزف الأموال. وقد تمثلت المشكلة الكبرى فيما وصفته الشركة بـ "استلام كمية كبيرة من صفائح الألومنيوم السيئة".^{٤٠} لكن الشركة تعرّضت لسرقة في حقيقة الأمر. فقد دفعت عشرات ملايين الدولارات مقابل كمية ضخمة من الألومنيوم الذي سرعان ما تعرّض للصدأ، ما يدل قطعاً على أن المعدن الذي اشترته لم يكن الألومنيوم. وكان على Vitol أن تفق ٩٦ مليون فريك سويسري (أي ما يقارب ٨٥ مليون دولار) لانقراض Euromin.^{٤١}

لم يكن تايلر يعقد الصفقات النفطية في العالم الشيوعي السابق فقط. فقد عاد إلى مرتع طمولته في إيران، معزّزاً علاقة كان شركاء Vitol الهولنديون قد عملوا على تأسيسها سابقاً. كما اشترى النفط من الرعيم الليبي القذافي وسلطان عُمان. بالإضافة إلى ذلك، فقد اقترح القلب الفاسد للصناعة النفطية الإفريقية النامية، نيجيريا.

تقاعد فونك في سنة ١٩٩٥، وأصبح تايلر المدير التنفيذي لشركة Vitol. وقد مثل ذلك انتصار مكتب لندن في لعبة شدّ الحبل الدائرة مع Rotterdam. صارت Vitol تحمل سمة بريطانية متزايدة مع انحسار التحفظ الذي كان يتميز به المديرون الهولنديون. "كانت لندن مكتب الشركة الرئيس بعد انحسار التأثير الهولندي"، قال تايلر. "كان الهولنديون راعين لكنهم لم يكونوا يرغبون في العمل خارج أوقات الدوام الرسمي، مما أخرجهم من دائرة التأثير بسرعة كبيرة".^{٢١}

أصبحت Vitol شركة أكثر نشاطاً وجرأة وشهية لحسّ المجازفة الضروري لشراء وبيع النفط في بعض البقاع المحفوفة بالأخطار حول العالم. كانت اللحظة المثالية المواتية لتحويل Vitol إلى شركة تجارية عالمية بحق؛ فقد أتاح إدماج "الكتلة الشرقية" السابقة في بقية الاقتصاد العالمي فرصة نادرة للتوسع التجاري، كما أن الانتشار السريع لتقنيات الحديثة مثل الهواتف المحمولة والإنترنت قد سهّل العمليات التجارية عبر مسافات كبيرة وفي مناطق رمنية مختلفة. فمع نهاية العقد، كانت Vitol على وشك الاستحواذ على Glencore لتصبح أكبر شركة تجارية نفطية في العالم،^{٢٢} وكان تايلر في طريقه لتثبيت اسمه في السجلات التاريخية للصناعة التجارية.

شكّل المشهدُ الفوضوي للعالم الشيوعي السابق مرتعاً لتجار السلع الذين يُجيدون التحرك فيه. لكنه كان أيضاً مكاناً مبنياً بالتحديات في بداية التسعينيات؛ إذ كان مبنياً بالقواعد المتغيرة باستمرار والمتناقضة في بعض الأحيان، كما كان نهباً للفساد المتفشى على جميع المستويات من أرضية المعمل إلى القصر الرئاسي، بالإضافة إلى النزاعات الدموية والسماسة المتوحشين. لهذه الأسباب كلها أحجم عددٌ من

الشركات الغربية عن الدخول في هذه المنطقة. فقد حققت بعض الشركات التجارية التي غامرت بالدخول ثرواتٍ طائلةً على حساب سمعتها التي تنطخت نتيجة نشاطها ذلك.

فعلى سبيل المثال، وردت Vitol الفيول على يوغوسلافيا في الوقت الذي كانت البلاد تتعرض للتقسيم نتيجة سدسلة من الحروب الوحشية. كانت "الأمم المتحدة" قد فرضت عقوبات على نظام سلوبودان ميلوسيفيتش Slobodan Milosevic، الرعيم الصربي المتورط في النزاع الدموي في البوسنة. ومن ثم، رُفعت هذه العقوبات بعد اتفاقية السلام التي عقدت في أواخر سنة ١٩٩٥. عندها سارعت Vitol إلى شحن الفيول إلى بلد ميو سيفيتش. وعندما حدث نزاع بين الشركة وزبائنها، دفعت Vitol لأحد أمراء الحرب الصربيين للمساعدة في إنهاء النزاع. طار بوب فينتش Bob Finch، يدُ تايلر اليمنى في Vitol، إلى بلغراد للقاء الشخص الذي تخلف عن دفع المبالغ المستحقة للشركة. وقد مثل الشركة في هذا اللقاء أميرُ الحرب - المعروف باسمه الحركي أركان Arkan - الذي تلقى مليون دولار من الشركة لقاء خدمته هذه. وبطريقة ما، تلقت Vitol أموالها المدينة بسرعة كبيرة. وبعد ذلك بعام، أُدينَ أركان بتهمة ارتكاب جرائم ضد الإنسانية، بما في ذلك التطهير العرقي لعشرات البوسنيين.^{٤٤} "التقيت بأركان في إحدى المرات"، قال فينتش بعدما حرجت القضية إلى العلن. "وأنا أتفق معك أن الأمر لا يبدو جيداً".^{٤٥} (صرّحت Vitol أن موظفيها لم يعرفوا أي شيء عن أركان قبل حدوث الاجتماع، وأنهم دفعوا له بسبب الخوف على سلامتهم).^{٤٦}

كما أن سلوك Glencore في تلك المنطقة لم يكن نظيفاً أيضاً. كان مارك ريتش قد ترك الشركة، لكن Glencore حافظت على سماتها العامة المتمثلة في المغامرة والإبداع والرغبة في لِيّ القوانين.

ففي ٢٨ نيسان/ أبريل ١٩٩٥، وبعد بضعة أشهر من ترك ريتش للشركة، وقعت Glencore صفقة مع وكالة حكومية في رومانيا لتزويد البلد بالنفط. لم يكن في العقد أي شيء مميز. ولكن عندما ظهر بعد ذلك ببضع سنوات كجزء من معركة قانونية، كشف عن آليات العمل الداخلية في Glencore وأنواع الأنشطة اللاأخلاقية التي تورط

فيها تجارُ السلع وسط تلك الفوضى التي كانت تعم العالم المتخلق من انهيار الاتحاد السوفياتي.

فالنسبة إلى تحار النفط، كانت رومانيا ربوناً مهماً. إذ إن مياءً كونستانتا الواقع على "البحر الأسود" قد جعل منها موقعاً إقليمياً حيواً. فمن خلال إنتاج ٥٠٠,٠٠٠ برميل من النفط المكرر، كان بمقدور رومانيا تلبية احتياجاتها الاستهلاكية وتصدير فائض كبير من الغازولين والديزل والمنتجات البترولية الأخرى إلى حيرانها في الداخل.

كانت Glencore نشطة تجارياً في رومانيا منذ أيام مارك ريتش، وكانت العقود الموقعة في سنة ١٩٩٥ استمراراً لتلك العلاقة. وبموجب تلك العقود، وافقت Glencore على تزويد رومانيا بأنواع معينة من النفط الخام متفقٍ عليها سلفاً - "الإيراني الثقيل"، و"مزيج خليج السويس" المصري، و"يورالس" الروسي.

ليست جميع أنواع النفط متساوية. إذ تعالج محطة التكرير عادةً نحو أربعين أو خمسين نوعاً مختلفاً من العطر. ولكل من هذه الأنواع بصمته الكيميائية الخاصة به: هناك النفط الخام الثقيل الذي يبدو أشبه بالمرملاد وتنتج عنه كميات كبيرة من القير عند التكرير والقليل من الديزل والغازولين؛ وهناك العطر الحام الحفيف الشبه زيت الطبخ وتنتج عنه كميات أكبر من الغازولين والمنتجات البترولية. ولكل نوع من هذه الأنواع مستويات مختلفة من الكبريت والمعادن الثقيلة والشوائب الأخرى. كما أن لكل نوع سعره الخاص. كانت الأنواع الثلاثة التي وافقت Glencore على توريدها إلى رومانيا ذات مستويات معروفة وأسعار معروفة في السوق أيضاً.

لكن Glencore لم تسلّم الأنواع النفطية التي وعدت بها. فعوضاً عن ذلك، وردت Glencore نوعيات نفطية أرحص بكثير وعملت على تزوير الوثائق بشكل يضلل الرومانيين. فقد لجأت Glencore مرة أخرى إلى حط أنابيب "إيلات-أشكيلون"، الذي كان مارك ريتش أول مستخدم له. وقامت بتركيب أخلاط من أنواع نفطية مختلفة في ميناء "أشكيلون" بدت مشابهة للأنواع التي وافقت على توريدها، لكنها كانت في حقيقة الأمر مزيجاً من أنواع أخرى من النفط الخام من اليمن وكازاخستان ونيحيريا وأماكن أخرى. ولم تكن تلك الأخلاط متماثلة البنية، إذ كانت الشركة تركبها من الأنواع المتوفرة لديها. لكن الهدف كان نفسه دائماً: تقليد التركيبة الكيميائية

لأنواع النفط المذكورة في عقد Glencore، ولكن بتكاليف أقل بالنسبة إلى الشركة. وفي إحدى المرات، وصل الأمر بشركة Glencore أن خلطت النفط الحام بفيول مكرر أرخص بكثير وقامت بتوريد الحبيط الجديد على أنه نفط حام.

كان ذلك دليلاً ساطعاً على سهولة استغلال البدان الشيوعية السابقة وخداعها، حيث كان القليل من المسؤولين ملماً بأحابيل التجارة السلعية. أما بالنسبة إلى العارفين بهذا الأمر فكانوا عرضةً للرشي الشحيحة. وفي قرار قضائي صادر عن "المحكمة العليا" في المملكة المتحدة، قال القاضي فلو كس Flaux إن Glencore قد فبركت "مجموعة من الوثائق المزيفة"، بما في ذلك لوائح الشحن والفواتير التجارية واتفاقيات التأمين. ثم ختم القاضي قراره بالتعبير عن "غضبه واستيائه من الخداع الذي مارسه Glencore" وطالب الشركة بدفع تعويض إلى الرومانيين بقيمة ٨٩ مليون دولار.^٧

على الرغم من جميع الفرص التي انفتحت أمام التجار الخلاقين نتيجة انهيار الاتحاد السوفياتي، واجهت الصناعة صعوبات حمة في التسعينيات. فقد كان الاقتصاد العالمي يعاني من التعثر الذي أدى إلى انخفاض أسعار السلع وحال دور تحقيق الأرباح الكبيرة. ضربت الأزمات الاقتصادية المتتالية ببدناً عدة وضع فيها تجار السلع استثمارات ضخمة: المكسيك في سنة ١٩٩٤، ثم جنوب شرق آسيا بدءاً من سنة ١٩٩٧، تلا ذلك التخلف الروسي السيادي عن دفع الديون في سنة ١٩٩٨ ومن ثم الأزمة المالية البرازيلية في السنة التالية.

وكانت التكاليف في حالة ارتفاع أيضاً. ففي أسواق التسعيبات المترابطة والمرسمة، لم يعد الحوض في سوق معينة كافياً بالنسبة إلى تاجر السلع. إذ صار من الضروري تحقيق نوع من الحضور في جميع أرجاء العالم. وقد استدعى ذلك تمويل شبكة واسعة من المكاتب والمزيد من الموظفين.

ومما زاد في الطين بلة أن الاستثمارات التي أودعها التجار على هيئة أصول - مثل الحقول النفطية، ومحطات التكرير، ومزارع العلف، والمناجم والمصاهر - واجهت صعوبات حمة مع انحسار الطلب على السلع نتيجة الأزمة التي ضربت الأسواق الناشئة. فقد هبطت أسعار النفط إلى ١٢ دولاراً للبرميل في سنة ١٩٩٨، مسجلة

السعر الأدنى منذ الفترة التي سبقت الثورة الإيرانية.

بالسببة إلى الصناعة التجارية، كانت فترة اندماج دارويني نجا الأقوى فيها فقط. فقد واجهت Trafigura، التي بدأت العمل وسط هذا الحيشان في سنة ١٩٩٣، صعوبات كبيرة في سنواتها الأولى. "لقد قللنا من أهمية النطاق التجاري وصعوبة تأسيس عمل تجاري من الصفر"، يقول غراهام شارب، أحد مؤسسي Trafigura.^{٤٨} أظهرت كشوفات الشركة الأولى ربحاً بقيمة ٣,٦ مليون دولار، ومن سنة ١٩٩٣ إلى سنة ٢٠٠٠ سجلت أرباحاً متواضعة تراوحت بين ٢٠ و ٣٠ مليون دولار سنوياً. تعافت Glencore من خسارتها في تحارة الرنك في سنة ١٩٩٢، لكن الأرباح بقيت قليلة نسبياً، فلم تتجاوز ١٩٢ مليون دولار في سنة ١٩٩٨. ومن الناحية الرمزية، تركت الشركة المكتب الذي كانت تشغله في عهد Marc Rich & Co وانتقلت إلى بار، القرية التي تبدأ من حيث تنتهي زوغ. وحتى Vitol، التي كانت في طريفها الهيمية على السوق النفطية، واحعت بعض اللحظات المخيفة؛ ففي سنة ١٩٩٧ كانت على وشك الانهيار نتيجة المشكلات الحاصلة في محطة تكرير كانت قد اشترتها في يوفاوندلاند في كندا.^{٤٩}

واجهة التجار الزراعيون صعوبات أكبر. فقد انهارت Andre في سنة ٢٠٠١. كما أن وحدة تسيد الأصول Conti-Financial، التابعة لشركة Continental، تعثرت نتيجة أزمة ديون السوق الناشئة في سنة ١٩٩٨ قبل أن تهاز وتخرج من الميدان التجاري. باعت Continental تجارة الحبوب التي كانت تديرها لمنافستها الأكبر Cargill مقابل نحو ٤٥٠ مليون دولار، رائد القيمة السوقية للمحزونات الموجودة.^{٥٠}

وعلى غرار أهمية الاندماج في الصناعة التجارية، كان هاك اندماج مواز يحصل بين منتجي السلع الكبار، وهي عملية ساهمت في تضيق المجال التنافسي أمام التجار. كانت الشركات النفطية تؤدي دوراً تجارياً مهماً منذ مطلع الثمانينيات، عندما أدركت "الأحوات السع" أنه ليس بوسعها الإمعان في تحايل السوق النفطية الفورية الناشئة. لكن عدداً من الشركات تراجع الآن. فقد أقدمت Exxon على شراء Mobil في سنة ١٩٩٨، كما استولت Chevron على Texaco في سنة ٢٠٠٠. لم تكن أي من Exxon أو Chevron تتمتع بالتقافة التجارية العميقة التي تمتلكها الشركات

المشتريات، ولذلك سرعان ذبلت أذرع Mobil و Texaco التجارية. اندمجت الشركة النفطية العملاقة الفرنسية Total مع منافستها Elf Aquitaine و Fina في سنتي ١٩٩٨ و ١٩٩٩، معززة ثلاث شركات تجارية في شركة واحدة. وقد حدث شيء مشابه في حقل التعدين. فخرجت من السوق شركات مثل Billiton و Pechiney، اللتين كانتا تديران عمليات تجارية ضخمة بالإضافة إلى تجارتهما في الصّهر والتعدين. نتيجة عمليات الاندماج والاستحواذ.

ومن حصم هذه الصفقات المسعورة ظهرت شركتان نفطيتان كبيرتان لم تحتفظا بتجارتيهما الداخليتين فقط بل عملتا على توسيعهما. فمع دخول الألفية الثانية، عملت BP و Shell على إعادة تنظيم ومركزة عمليتهما التجارية وتحولنا إلى منافسين قوين لشركات تجارية مثل Vitol و Glencore و Trafigura.

تكتمت هاتان الشركتان على أعمالهما التجارية لسنوات طويلة، ولم تتسرب أي تفاصيل مهمة عن أنشطتهما. ولكن تبعاً لبعض الأشخاص الملمين بتجارة الشركتين، فإن كلا منهما تتاجر بأكثر من ١٠ مليون برميل يومياً، أي أكثر بكثير مما ستجانه. وكما كانت الحال بالنسبة إلى التجار المستقلين، فقد حققت هاتان الشركتان أرباحاً طائلة. فقد سجلت BP معدّل أرباح تراوح - قبل الاقطاع الضريبي - بين ٢ و ٣ مليار دولار سنوياً، بينما حققت Shell أرباحاً تجارية بلغت ٤ مليار دولار.

أما في عالم المشتقات المالية، فقد كانت وحدتهما التجارية ابتكارية بقدر الشركتين التجاريتين نفسيهما. وفي أواخر التسعينيات، على سبيل المثال، خصّصت BP مبلغاً من المال للتجارة عر الكمبيوتر قبل أن تصح التجارة الحوارية قوة مهيمنة في الأسواق المالية بوقتٍ طويل. إذ إن إستراتيجية BP التجارية - التي صمّمها أحد موظفيها الرياضيين المهرة، والمعروفة باسم "Q book" - أبرمت عشرات عقود السلع الآجلة بما في ذلك الذهب والذرة.

كما أن استخباراتهما السوقية متوقّدة ويقظة على غرار استخبارات الشركات التجارية. فمنذ أيام آندي هول، لم يتوان تحارّ BP عن الإقدام على رهانات ضخمة، وقد احتفظوا بروح المغامرة هذه حتى يومنا هذا. فعندما هبطت أسعار النفط إلى أقلّ من ٣٠ دولار للبرميل في سنة ٢٠١٦، على سبيل المثال، وضع تجار هذه الشركة

رهاناً كبيراً على ارتفاع الأسعار في سوق العقود الآجلة. كانت مغامرة محفوفة بالأخطار، إذ كانت الشركة تعاني سلفاً من تقلبات أسعار النفط نتيجة امتلاكها لعدد من الحقول النفطية حول العالم. لكن التحاز ارتأوا أن السعر قد هبط إلى مستوى لا يمكن له إلا أن يرتفع بعده. وقد كانوا على صواب، إذ جلب لهم رهانهم هذا أرباحاً قدرت بمئات ملايين الدولارات.

ولكن بينما اعتمدت BP و Shell على اندماج التسهيلات في بناء تجارة ضخمة، لم تكونا مستعدتين لمحاراة الشركات التجارية خطوة بخطوة في الأسواق الأكثر خطورة، كبلدان "الكتلة الشيوعية" السابقة. ولذلك، وعلى الرغم من حجميهما، فقد تخلتا عن الصفقات الأدمس - والأكثر تأثيراً من الناحية السياسية - للشركات التجارية. يقول برايان غيلفاري Brian Gilvary، الذي كان المدير المالي لشركة BP حتى سنة ٢٠٢٠ - إن هناك بلداناً لن تتاجر فيها الشركات النفطية البريطانية الكبرى بسبب الأخطار الموجودة. "هل هناك مكاسب يمكن لنا أن نغنمها بالإضافة إلى الأرباح التي نحققها اليوم؟ بالتأكيد. هل نحن مستعدون للمجازفة التي ينطوي عليها تحصيل هذه المكاسب والأرباح؟ حتماً لا. يمكنني إعطاؤكم لائحة بهذه البلدان، لكنكم تعرفونها".^{٥١}

بالنسبة إلى بعض الشركات التجارية، كان الصمود في التسهيلات يعني الذهاب إلى مزيد من الأماكن الخطرة من العالم، بينما كان يعني مزيداً من الحيلة والحدر بالنسبة إلى البعض الآخر. لم تكن القوة الدافعة الأكبر نحو الاندماج شركة تجارية أو شركة نفطية كبرى، بل شركة كانت قد بدأت عملها كشركة أنابيب نفط رصينة ثم انتقلت لتستكشف أسواق الغاز والكهرباء الليبرالية وتصبح واحدة من أكبر تجار السلع في العالم: Enron.

كانت Enron خلال التسهيلات قوة مؤثرة في الصناعة التجارية، حيث كانت تعمل على تشذيب التجار الشباب الموهوبين وشراء الشركات التجارية المافسة، وتحديد المعايير السوقية للشركات التجارية، وإعادة تشكيل أسواق السلع نفسها. ومع تثير الابتكارات المالية للسوق النفطية، ساهمت Enron - بحيشها المكون من التجار الشبان الألمعيين وميزانيتها الضخمة النشطة - في تحويل الكهرباء والغاز الطبيعي

من صناعة مضبوطة ورتيبة إلى كازينو يمكن فيه للمرء أن يجني ثروات ضخمة أو يخسرها برمشة عين.^{٥٢}

ومن أصولها في حقلي الغاز والكهرباء، تطلعت Enron إلى غزو بقية صناعة التجارة السلعية. ففي مطلع سنة ٢٠٠٠، اشترت MG، شركة المعادن المرموقة التابعة لشركة Metallgesellschaft التي كانت أكبر تاجر نحاس في العالم آنذاك، فدفعت ٤٤٥ مليون دولار بالإضافة إلى مبالغ إضافية مدينة.^{٥٣} ثم حاولت التوسع إلى التجارة النفطية أيضاً، مقدّمة عرضاً لشراء Vitol. رفض إبان تايلر وشركاه العرض، رفضاً حثّهم كارثة محققة؛ فقد عرضت Enron شراء Vitol بالأسهم التي تملكها والتي سرعان ما تبين أنها بلا أي قيمة.^{٥٤}

كانت Enron مدلّلة "ول ستريت" في مرحلة الازدهار الإلكتروني. إذ لم تكن بحاجة إلى المنافسة في السوق النفطية مع أمثال مارك ريتش وجون ديوس، أو حتى آندي هول، فكانت تتدع الأسواق الجديدة بنفسها. وبعد أن برعت في حقلي الغاز والكهرباء، بدأت تشتري وتبيع المداخل إلى كابلات الألياف البصرية المستخدمة بنقل المعطيات. كان كل شيء يُباع ويُشترى على منصة Enron الإلكترونية. "لقد اعتقدنا حقاً أن بمقدورك تأسيس سوق بقوة الإرادة فقط"، قال أحدُ تجار Enron السابقين.^{٥٥}

لكن الواقع كان أكثرَ تعهماً وابتذالاً. فقد كانت الشركة مجرد هيكَل ورقي. إذ أضيفت الديون عن المستثمرين والمنظمين، وكانت الأرباح مضخّمة جداً. لقد خلقت Enron ثقافة شجعت التحارّ على التلاعب بالأسواق واستغلال نفوذهم لابتزاز الزبائن.^{٥٦} أغلقت Enron في كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠١ بعد أن أعلنت إفلاسها في عملية تزوير كبيرة للحسابات.^{٥٧} وقد أدين كلٌّ من المدير التنفيذي جيفري سكيلينغ Jeffrey Skilling والرئيس كينيث لاي Kenneth Lay بتهمة عدة تتعلق بالتآمر والاحتيال. جاء انهيارُ الشركة بمثابة الحدث التجاري الأكبر في التاريخ الأمريكي، محوِّلاً شعار Enron المحادع إلى رمزٍ للاحتيال، كما دلّل على أفول واحدة من أصعب الفترات التي مرت بها صناعة التجارة السلعية، ولم ينبُج منها سوى الأقوياء. من حطام "الكتلة الشيوعية" السابقة انبثقت ملامحُ صناعة التحارة السلعية الراهنة.

فمع مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، تمكنت بعض الشركات التجارية العملاقة من تجميع حصة كبيرة من التدفق النفطي والمعدني والزراعي، وهو تشكيل لا يزال قائماً حتى يومنا هذا. ففي المجال الزراعي تهيمن Cargill، من خلال امتصاصها لشركة Continental، على نحو ٤٠% من إجمالي الصادرات الأميركية.^{٤٨} وفي المجال النفطي، توسعت Vitol لتتزعّم السوق التجارية؛ أما Glencore فقد كانت القوة الضاربة في سوق المعادن. وخلف هذه الشركات، كانت Trafigura تنمو بسرعة كبيرة. لم تبقَ هناك أيّ منافسة شرسة إلا في سوق الغاز والطاقة في أميركا الشمالية، بينما كانت مصارف وشركات "وول ستريت" التجارية تتدافع لملء الفجوة التي خففتها Enron وراءها.

خرج تجار السلع من صفقات التسعينيات الجامحة والخطيرة بمشاريع تجارية منتشرة عبر العالم، من كوبا الشيوعية إلى بلدان أوروبا الشرقية الرأسمالية النامية بتشكيلتها الواسعة من الأنظمة الدكتاتورية والدول الفاشلة. وفوق ذلك كله، نجح الناجون من عمليات الدمج الوحشية التي شهدتها ذلك العقد في التوسع والتحول إلى تجار أقوياء في مجال الموارد الطبيعية يتمتعون بنفوذ وهيمنة أكبر من ذي قبل. ربما لم يكن التجار قد أدركوا ذلك حينها، لكن ذلك سيكون مثل بطاقة إلى حقبة جديدة من الثراء. إذ كان يتشكل مصدر جديد للطلب على الموارد الطبيعية سوف يغيّر تجارتهم بصورة راديكالية: الصين.

الفصل الثامن

الانفجار الكبير

مكتبة

t.me/soramnqraa

في أحد الصحاح الحارة والرطبة من أواخر حزيران/ يونيو ٢٠٠١، كان ميك ديفيس Mick Davis يجلس إلى مكتبه في منزله الواقع شمال لندن والمطلّ على مروج "هامستد هيث" الخضراء.

"XSTRATA"، طع ديفيس. "قفرة إلى الأمام".

في مذكرة من ست صفحات موجهة إلى كبار الموظفين المقربين، وضع ديفيس خطته لـ Xstrata - الشركة السويسرية القابضة الصغيرة والمتعثرة. وقد وجههم بالبحث حول العالم لشراء شركات التعدين المتوفرة للبيع.

بدأ ديفيس البالغ من العمر ثلاثة وأربعين عاماً، بلحيته الكثنة وكرشه الضخم، أشبه بدبّ صغير لطيف مه إلى تاجر شرس وعنيد. لكن هيئته الخارجية الحنوب أفريقية اللطيفة كانت تحفي وراءها قدراً كبيراً من الثقة والطموح.

قبل ذلك ببضعة أشهر، كان ديفيس قد تلقى مكالمة من واحدٍ من معارفه القدامى - إيفان غلاسبيرغ، المرشح للإدارة التنفيذية لشركة Glencore - الذي قدم له عرضاً مربكاً: هل يرغب في إدارة Xstrata التي تملك Glencore ٣٩% من أسهمها والعمل على تطويرها؟

فرح ديفيس بالعرض. إذ كان قد انتقل، في حياته المهنية العاصفة، من محاسب في بلده جنوب أفريقيا ليقود أكبر صفقة تمت حتى ذلك الوقت في الصناعة التعدينية:

اتحاد مُنتج أسترالي كبير للحديد الخام، BHP، والشركة اللندنية Billiton. وبما أنه لم يكن يملك فرصة حقيقية لإدارة الشركة الجديدة BHP Billiton، فقد قبل عرض غلاسبرغ بسرور.

ومع نهاية شهر حزيران/ يونيو، كان لديه متسع كبير من الوقت لرسم إستراتيجية كفيلة بتحويل Xstrata إلى واحدة من أكبر شركات التعدين في العالم. كانت خطته تقوم على رهانٍ على أسعار السلع. كان العالم يتعافى من مرحلة عصيبة شهدت هبوطاً حاداً في الأسعار ترك أثره البالغ على شركات التعدين ومستثمريها. وكان لدى ديفيس قناعة راسحة بأن الأسعار على وشك الارتفاع. كان قد رار الصين قبل ذلك بأشهر عدّة بصفته المدير المالي لشركة Billiton وبدأ يشعر أن هذا البلد على وشك الدخول في عملية تصنيعية كبيرة ستزيد من الطلب على الموارد الطبيعية. ”إن أسعار السلع في أدنى مستوياتها“، كتب ديفيس في مذكرته التي أرسلها في الساعة ١١:٤٢ من صباح يوم ٢٧ حزيران/ يونيو ٢٠٠١. ”وبما أن قيود التوريد الحابية في تنام، فإن الطلب من الصين سيشهد توسعاً هامشياً في السوات القليلة القادمة - لذلك علينا التحرك الآن!“.

سوف تثبت توقعات ديفيس صحتها بشكل يبعث على الدهول. إذ إن الصين ستشهد، خلال العقد التالي، مرحلة مذهلة من النمو الذي سيغيّر صناعة الموارد الطبيعية. فقد أصبحت أكبر مستهلك في العالم للمواد الخام المتنوعة - كالفولاذ واليكل وفول الصويا والصوف والمطاط - ما أدى إلى ارتفاع الأسعار بنسبة ثلاثة أو أربعة أضعاف. وكان من شأن ذلك أن يجعل من Xstrata الجزء الأهم من شركة Glencore ويحوّل الشركة التجارية التي ورثت عباءة Philipp Brothers و Marc Rich & Co إلى مزيج من التاجر والمُعَدّن في آ. وقد كان ذلك مصدر ثراءٍ لم يشهد له تجار السلع مثيلاً منذ سبعينيات القرن العشرين. ولم يستشرف ذلك سوى عدد قليل منهم.

إن الصين هي البلد الأكبر في العالم من ناحية عدد السكان، لكنها لم تكن تشكل أولوية بالنسبة إلى تحار السبع حتى أواخر التسعينيات. فعلى مدى سوات طويلة، كانت شركات مثل Philipp Brothers و Cargill و Marc Rich & Co تدير عمياتها

الآسيوية من طوكيو، وليس من هونغ كونغ أو بكين أو شانغهاي.

اعتادت هذه الصناعة على النظر إلى الصين بصفتهها مصدرًا للمواد الخام إلى بقية بلدان العالم. فقد كان النفط الخام الصيني مصدرًا لوقود السيارات في كاليفورنيا، وكان الفحم الصيني يشغل مفاعلات الكهرباء في اليابان، كما كان الأرز الصيني يؤمن الغذاء لشعوب آسيا. لذلك كان الكثيرون يتوقعون أن الصين ستكون في يوم من الأيام من أكبر مشتري المواد الخام في العالم. إذ إن عدد سكانها الضخم كان يشي بأن البلاد ستصبح، في وقت من الأوقات، أحد العوامل الرئيسة في العرض والطلب على السلع التجارية.

بدأ الانتقال في الاقتصاد الصيني في سنة ١٩٧٨، عندما كان ديفيس لا يزال طالباً في جامعة رودس في حوب أفريقيا. ففي تجمع للحزب الشيوعي حري تسك السة في بكين، طرح دينغ جياو نغ Deng Xiaoping - الزعيم الصيني الذي وصل إلى السلطة بعد وفاة ماو تسي تونغ Mao Zedong - توجهاً حديداً لبلاد. رفض دينغ الفوضى والرعب المتأتين من "الثورة الثقافية" التي جاء بها ماو، ودعا إلى حقبة اقتصادية جديدة تحت شعار الإصلاح والانفتاح تنطوي على التبنّي المحدود لرأسمالية والانحراط المتزايد في العالم الخارجي. "ففي ظل نظام الإدارة الاقتصادية الحالي، تعاني السطة من مركزية حادة، ومن الضروري نقل بعض منها إلى المستويات الأدنى". قال دينغ. "وإلا فلن تتمكن من تخليص بلادنا من الفقر والتخلف والحق بالبلدان المتقدمة - ناهيك بتحاوزها".^٢

تمنخت عن هذا التحول ثلاثة عقود من النمو الكبير في الصين، وشهد الاقتصاد توسعاً سوياً نسبة ١٠% بين عامي ١٩٨٠ و ٢٠١٠. ونتيجة لأضحم تحوّل اقتصادي منذ الثورة الصناعية في أوروبا وأميركا في القرن التاسع عشر، أصبحت الصين مصنع العالم الذي ينتج كل شيء من الأدوات المنزلية إلى أجهزة Iphone. فمع حلول سنة ٢٠٠٨، كانت الصين تصدر في اليوم الواحد أكثر مما صدرته خلال سنة ١٩٧٨ كلها.^٣

قاد تصنيع الاقتصاد الصيني إلى تمديد الشعب الصيني على نطاق واسع. فعندما أطلق دينغ مشروعه الإصلاح، لم يكن أكثر من اثنين من أصل عشرة أشخاص يعيشان

في المناطق المدينية المتحضرة. وخلال العقود الأربعة التالية، هاجر نحو ٥٠٠ مليون صيني إلى المدن، ما أدى إلى رفع حصة سكان المناطق المدينية إلى نحو ٦٠% في سنة ٢٠١٧.

بدأ الازدهار الاقتصادي الصيني بُعيد إطلاق دينغ مشروعه الإصلاحية في سنة ١٩٧٨، لكنه لم يترك أي أثر جديّ على أسواق السلع إلا بعد ذلك بوقت طويل. ولكي نفهم السبب الكامن وراء ذلك، علينا أن نخوض في العلاقة بين الثروة التي يمتلكها البلد واستهلاكه للموارد الطبيعية.

إن حجم السلع التي يستهلكها بلدٌ ما مرتبط، ارتباطاً كبيراً، بعاملين اثنين: عدد سكان البلد ودخلهم. لكن علاقة ذلك بالطلب على السلع ليست مباشرة وبسيطة. إذ ما دام البلد فقيراً نسبياً، ولا يتعدى دخل الفرد السوي ٤,٠٠٠ دولار، فإن الناس يفتقرون معظم دخلهم على حاجاتهم المعيشية الأساسية مثل الطعام واللباس والسكن. أضف إلى ذلك أن حكومات البلدان الفقيرة لا تملك الأموال الكافية للاستثمار في البنى التحتية للتجارة السلعية العامة، مثل مفاعلات الطاقة والسكك الحديدية. وحتى في حال النمو السريع لأحد البلدان الفقيرة، فإن ذلك لا يعني تزايداً كبيراً في الطلب على السلع.

ينطبق الأمر نفسه على البلدان الثرية. فحالما يتجاوز دخل الفرد السنوي ١٨,٠٠٠ - ٢٠,٠٠٠ دولار، فإن العائلات تنفق أي دخل زائد على خدماتٍ تتطلب كميات قليلة نسبياً من السلع: التعليم الجيد والصحة، والاستحمام والترفيه. وغالباً ما تؤسس حكومات هذه البلدان الثرية البنية التحتية العامة اللازمة.

وبين هذين القيصين، هناك منطقة تشكل دروة الطلب على السلع. فبعد ارتفاع متوسط دخل الفرد إلى أكثر من ٤,٠٠٠ دولار، تعمل البلدان عادة على التصنيع والتمدين، وتخلق بذلك علاقة قوية وغير متوازنة بين النمو الاقتصادي المتزايد والطلب الإضافي على السلع. كانت الصين قد بلغت هذه الذروة في الوقت الذي كان ديفيس يكتب فيه مذكرته حول Xstrata؛ إذ بلغ متوسط دخل الفرد ٣,٩٥٩ دولاراً في سنة ٢٠٠١. لم يكن تحليل ديفيس مبنياً على القياس الاقتصادي التفصيلي، لكنه كان يعرف من أسعاره إلى هناك أن شيئاً كبيراً يحدث في الصين

يمكن أن يُنعش سوق السلع كثيراً.

كانت العائلات الصينية قد بدأت تنفق مداخيلها الإضافية على السلع الاستهلاكية، مثل الثلاجات والغسالات والأدوات المنزلية الأخرى. وتستبدل السيارات بدراجاتها الهوائية. كما أن النظام الغذاء كان يشهد تغييراً أيضاً، إذ حصل الانتقال من الأرز إلى اللحوم. وفي الوقت نفسه، انكبت بكين وحكوماتها المحلية على تأسيس بنية تحتية واسعة على عرار ما حصل في أوروبا واليابان بعد الحرب العالمية الثانية. بُنيت آلاف الكيلومترات من الطرق السريعة والسكك الحديدية، وعشرات محطات الطاقة والمطارات، كما ظهرت مدنٌ بأكملها خلال سنوات قليلة بمشافيها ومدارسها ومراكزها التجارية.

وعندما كانت الصين تتجاوز نقطة التحول في الطلب على السلع، عملَ حدثٌ آخر على شحن اقتصادها بشكل كبير. ففي ١١ كانون الأول/ ديسمبر ٢٠٠١، أصححت الصين رسمياً عضواً في "منظمة التجارة العالمية".^٧ وقد أذنت هذه القفلة بحقبة من النمو الاقتصادي الكبير. فارتفعت قيمة الاستثمارات الأجنبية في الصين. كما أن الاقتصاد الصيني - الذي كان قد شهد نمواً بنسبة ٥٠% بين عامي ١٩٨٠ و١٩٨٩ وصولاً إلى نسبة ١٧٥% في العقد التالي - توسع بنسبة تزيد على ٤٠٠% في العقد الذي تلا انضمامها إلى "منظمة التجارة العالمية".^٨

ترك ذلك تأثيراً كبيراً على طلب السلع. ففي سنة ١٩٩٠، استهلكت الصين من النحاس ما تستهلكه إيطاليا، أي أقل من ٥% من الطلب العالمي. ومع حلول سنة ٢٠٠٠، تجاوز الاستهلاك الصيني ما تستهلكه إيطاليا بثلاثة أضعاف. وفي سنة ٢٠١٧، وصلت نسبة طلب الصين على النحاس إلى نصف الطلب العالمي، ما جعل استهلاكها أكبر بعشرين مرة من استهلاك إيطاليا.^٩

أو خذ النفط مثلاً. وحتى سنة ١٩٩٣، كانت الصين مصدراً كبيراً، إذ كانت تباع كميات كبيرة من النفط في السوق العالمية أكثر من تلك التي تباعها دول OPEC مجتمعة. لكن حقول الصين النفطية لم تعد قادرة على تلبية طلبها الداخلي. ومنذ سنة ١٩٩٣، تحولت الصين إلى مستورد كبير. ثم، مع وصولها إلى ذروة الحاجة السلعية، ارتفع الطلبُ ارتفاعاً حثوئياً. ففي سنة ٢٠٠١، بلغت واردات الصين ١,٥ مليون

برميل في اليوم. ومع حلول سنة ٢٠٠٩، بلغت ثلاثة أضعاف تلك الكمية، وفي سنة ٢٠١٨ أصبحت الصين أكبر مستوردٍ للنفط في العالم، فكانت تشتري نحو ١٠ مليون برميل يومياً من السوق العالمية، أي ما يعادل إجمالي إنتاج المملكة العربية السعودية. وحلال بضع سنوات، أصبحت الصين أكبر مستهلكٍ للسلع الاستهلاكية في العالم. كانت الصين أهم بلدٍ يبلغ الذروة السلعية، لكنها لم تكن الوحيدة في ذلك. فعلى امتداد العالم، كانت بلدانٌ عدة - خارج البلدان الصناعية المتمثلة في أميركا الشمالية وأوروبا واليابان - تصل إلى مستوى من النمو الاقتصادي الذي يتطلب كميات أكبر من الموارد الطبيعية. وقد خلق هذا النمو المتزامن المعتمد على الموارد ما يسميه الخبراء الاقتصاديون "الدورة السلعية العظمى": وهي مرحلة ممتدة يتجاوز فيها سعرُ المواد الخام سعرها العادي المعروف، وتمتد أكثر من الدورة التجارية العادية، وغالباً ما تتطاول إلى بضعة عقود.^{١١} مكتبة سُر مَس قرأ

تميل دورة سعر السلع العادية - نتيحة صدمة توريدية، كفشل في المحاصيل أو إغلاقٍ للمناجم - إلى القصر؛ إذ إن ارتفاع الأسعار يؤدي إلى التوريد الإضافي ويقلل من الطلب، فتستعيد السوق توازنها. أما الدورات العظمى فتنتج عن الطلب وتندوم لفتراتٍ أطول. كما أنها تميل إلى التزامن مع فترات التصنيع والتمدين السريعين في الاقتصاد العالمي. فقد نجمت الدورة السلعية العظمى الأولى، على سبيل المثال، عن الثورة الصناعية في القرن التاسع عشر في أوروبا وأميركا؛ أما الثانية فقد تمخضت عن إعادة التسلح العالمي قبل الحرب العالمية الأولى؛ بينما تولدت الثالثة عن الازدهار الاقتصادي لـ "السلام الأميركي" وإعادة بناء أوروبا واليابان في أواخر خمسينيات ومطلع ستينيات القرن العشرين.

بدأت الدورة الرابعة مع حلول الألفية الثانية، مع دخول الصين واقتصادات ناشئة أخرى إلى منطقة الذروة السلعية.^{١٢} وقد غيرت بنية أسواق السلع العالمية تغيراً كبيراً. فبين عامي ١٩٩٨ و٢٠١٨، ساهمت أكبر سبع أسواق ناشئة (مجموعة BRIC المكونة من البرازيل وروسيا والهند والصين، بالإضافة إلى إندونيسيا والمكسيك وتركيا) في زيادة استهلاك المعادن العالمي بنسبة ٩٢%، وزيادة استهلاك الطاقة بنسبة ٦٧%، وزيادة الاستهلاك الغذائي بنسبة ٣٩%.^{١٣}

لم تكن الصناعة التجارية جاهزة لتلبية هذه الزيادة في الطلب. إذ إن الأسعار المتدنية في التسعينيات قد أرغمت عدداً من شركات التعدين والشركات النفطية والمزارعين على تخفيض الصفقات بشكل كبير، فعندما ازداد الاستهلاك لم يكونوا قادرين على مجاراته برفع المستوى الإنتاجي.

خلف هذا المزيج من الطلب الكبير والتوريد الشحيح أثراً هائلاً في الأسعار. فقد ارتفع سعر النفط الخام، الذي هبط في سنة ١٩٩٨ إلى أقل من ١٠ دولارات، إلى ٥٠ دولاراً في أواسط سنة ٢٠٠٤. كما أن سعر النيكل تضاعف أربع مرات خلال الفترة نفسها. وكذلك الأمر بالنسبة إلى الحاس والفحم والحديد وفول الصويا التي ارتفعت أسعارها ارتفاعاً لافتاً. لكن ذلك لم يكن سوى مقدمة لما سيأتي لاحقاً. فمع نهاية العقد، سوف تحطم أسعار هذه السلع الأرقام القياسية.

ملأ ارتفاع الأسعار هذا خزائن البلدان الغنية بالسلع مثل أستراليا والبرازيل وتشيلي والعربية السعودية ونيجيريا، ما ولّد دورةً فعّالة، فساهم النمو الاقتصادي في الصين بدفع الطلب على السلع ورفع الأسعار وقاد إلى نموٍّ أكبر في البلدان الغنية بالسلع التي طالبت، بدورها، بكميات أكبر من البضائع الصينية المصنّعة. تسارع النمو الاقتصادي العالمي إلى أكثر من ٥% بين عامي ٢٠٠٤ و٢٠٠٧، وظهرت الأسواق الناشئة بمعدل وصل إلى ٨% - وفي كلتا الحالتين، كانت أكبر نسبة تُسجّل منذ أكثر من ثلاثين سنة. لم يكن ديفيس قد توقع ذلك كله عندما جلس إلى طاولته ليكتب مذكرته في سنة ٢٠٠١. ولكن في غضون بضع سنين، سوف يحوّل انتعاش السلع الكبير Xstrata من شركة متعثرة مالياً إلى الجزء الأكثر أهمية من شركة Glencore. وعلى رأس شركة السلع التجارية هذه كان هناك رحلٌ سيفيدٌ من الدورة السلعية الممتدة أكثر من أي شخص آخر على سطح الكوكب. وسوف يشكل، هو وديفيس، ثنائياً يستولي على الصناعات التجارية والمعدنية. كان هذا الرجل هو إيفان غلاسبيرغ.

ولد غلاسبيرغ في ٧ كانون الثاني/يناير ١٩٥٧ ونشأ في إحدى عائلات الطبقة الوسطى في جوهانسبيرغ. كان معظم أفراد المجتمع اليهودي المتماسك ينحدر من ليتوانيا، بما في ذلك عائلة غلاسبيرغ؛ فقد وُلد والده هاك، بينما كانت أمه تحمل اسم فيلينسكي Vilensky قبل الزواج - أي "من فيلينيوس".

شأ غلاسبرغ في أحد الأحياء الراقية في شمال جوهانسبرغ، حيث تظلل الأشجار الشوارع وتقع المنازل الكبيرة خلف الحدردان الإسمنتية والأسيجة الحديدية. وقد تنقى تعليمه الأساسي في مدرسة Hyde Park القريبة، حيث لم يكن طالباً مميزاً لكنه كان يتمتع بالثقة والصراحة. "لم يكن شخصاً حجولاً"، يستذكر أحد المدرسين "ولم يكن يتقنل دوماً فكرة أن الأستاذ على صواب".^{١٣}

لكن السمة الرئيسة التي كانت تميز غلاسبرغ هي رعبته القوية في النجاح. فيما تولّى شقيقه مارتن Martin إدارة تجارة العائلة - استيراد وتوزيع الأكياس والحقائب - التحق إيفان، فور انتهائه من الخدمة العسكرية، بعمل محاسبيّ نسيط مقابل أحر شهرى لم يتجاوز ٢٠٠ راند (٢٣٠ دولاراً). في الوقت نفسه، التحق بجامعة ويتواترساند لدراسة المحاسبة. ثم انتقل في سنة ١٩٨٢ إلى لوس أنجلوس لدراسة المحاسبة في إدارة الأعمال في جامعة كاليفورنيا الجنوبية.

لم تقتصر غريزته التنافسية على مهنته العملية. فقد كان رياضياً منذ صغره، وسرعان ما أخذ ينافس في سباقات المشي - رياضة هزّ الورك، حيث يجب على المتنافسين قطع مسافة معينة بأقصى سرعة ممكنة مع المحافظة على ملاسة الأرض بشكل دائم. كان غلاسبرغ يأمل بالمنافسة في "الألعاب الأولمبية" في لوس أنجلوس في سنة ١٩٨٤، إلا أن الرياضيين من جنوب أفريقيا كانوا ممنوعين من المشاركة في تلك الألعاب نتيجة الحملات الضخمة المناهضة للتمييز العنصري.

بقي غلاسبرغ مهووساً بالرياضة طوال حياته، حيث كان يمارس رياضة الجري أو السباحة في كل صباح، كما خلق ثقافة مهووسة بالرياضة داخل شركة Glencore حيث كانت فرق كاملة من التجار العاملين في الشركة تمارس رياضة الجري أو ركوب الدراجات الهوائية في التلال المحيطة بمدينة زوغ بدلاً من استراحة الغداء. ولكن سرعان سيقترن ولع غلاسبرغ الرياضي باهتمام كبير بتجارة السلع التي تستهلك وقته وطاقته. ومع ذلك، فقد شارك في ماراثون نيويورك في سنة ١٩٩٤، وهو في الساعة والثلاثين من العمر، بزمّن جيد وقدره ٣ ساعات و٣٤ دقيقة، كما استمر بالمشاركة في المسابقات الثلاثية في سويسرا حتى أواسط الخمسينات من العمر.^{١٤}

كان غلاسبرغ قد التحق بشركة Marc Rich & Co في سنة ١٩٨٤، عندما كانت

الشركة لا تزال تحت أضواء النظام القصائي الأميركي. (لم تتم تسوية تلك القضية إلا في أواخر تلك السنة). بدأ غلاسنبيرغ العمل في مكتب جوهانسبرغ، حيث كانت هناك غرفة منفصلة مخصصة لتنظيم الواردات القادمة من جنوب أفريقيا والتي كانت تشكل - على الرغم من الحظر الأميركي - الخطوط التجارية الرئيسة للشركة. وعندما سُئل مرة عن شعوره لمساعدة حبوب أفريقيا في تفادي الحظر المفروض عليها، ضحك وقال إن الشركة لم تخرق أي قوانين وقد قامت بتوريد الفحم إلى البلدان التي طلبته.^{١٠}

كانت تجارة الفحم التي عمل بها غلاسنبيرغ مجالاً هادئاً يدرّ بضعة ملايين من الدولارات في أفضل الأحوال. وكان يدير هذه التجارة أودو هورستمان، وهو تاجر ألماني تقليدي كان مولعاً بجمع الأعمال الفنية الأفريقية. استشرع هورستمان نحضر الذي يملكه غلاسنبيرغ. فقد اشترى مرة لفيفيكس بوزن - أحد الشركاء الأسس في الشركة آنذاك - أن هذا الشاب الجنوب أفريقي سوف يدمر تجارة الفحم.

ولكن في حقيقة الأمر، كان العكس هو الصحيح. لم تكن هناك سوق للعقود الآجلة في تجارة الفحم، ما حدّ من الفرص التي يمكن توليدها الإستراتيجية المتحارية المعقدة. وعوضاً عن ذلك، لم يكن هناك سوى البحث عن الصفقات والمباحكات والمساومات مع متحي الفحم في حبوب أفريقيا، أو أستراليا، أو كولومبيا، ومع مديري مفاعلات الطاقة التي تستهلكه في اليابان وكوريا الجنوبية وألمانيا، حيث يتم بناء العلاقات مع الطرفين واستغلالها في الوقت نفسه.

كان غلاسنبيرغ بارعاً في هذا المجال. فقد كان "فاعلاً"، كما قال بوزن الذي ساعد في توظيفه. إذ إنه تعرّف على كل مشترٍ وبائع للفحم يمكن أن يعود بالفائدة على الشركة. وبما أن السوق كانت بطيئة، كان من الممكن متابعة كل صفقة تجارية - وكان غلاسنبيرغ يمتلك معرفة موسوعية. وسرعان ما انتقل إلى أستراليا ليدير قسم الفحم هناك، ليدير بعدها مكتب Glencore في هونغ كونغ. وفي سنة ١٩٩٠، حلّ محلّ هورستمان كرئيس لقسم الفحم في الشركة في زوغ.^{١١}

كان غلاسنبيرغ سفيراً بجمعاً صاعداً في سماء الشركة، وسوف يعزز موقعه هذا بعد بضع سنوات بصفته مديراً للشركة. "عندما حُثُّ إلى الشركة، وحاء إيفان إلى

زوغ، كان نجماً"، يقول جوزيف بيرمان Joseph Bermann، الذي التحق بالشركة في سنة ١٩٩٠ ثم أصبح مدير قسم الألومنيوم فيها. كان ريتش آنذاك في مرحلة الأفول المهني، لكن تاجر الفحم الشاب النهم لفت انتباهه بقوة. "كان مارك يكرر على مسامعي، بعد معادرتي للشركة، أنه واثق من أن هذا الشاب هو الذي ينقل Glencore إلى المرحلة التالية"، يستذكر بيرمان.^{١٨}

بقي غلاسبيرغ على هامش النزاعات الداخلية التي استهلكت Marc Rich & Co بين عامي ١٩٩٢ و ١٩٩٣. ولكن عندما انجلى الغبار وخرج ويلي ستروثوت متصراً من المعركة الدائرة حول مستقبل الشركة، كان غلاسبيرغ إلى جانبه كواحد من رؤساء الأقسام الذين صاروا يملكون الآن حصصاً كبيرة في الشركة.

كان ستروثوت وغلاسبيرغ - الرجلان اللذان سيتحولان بسرعة إلى أهم شخصين في الشركة - يتمتعان بأسلوبين متكاملين مختلفين بشكل يبعث على الضحك. فقد كان ستروثوت، الألماني الطويل الدمث، يحتل موقعاً رفيعاً على رأس Glencore. كان يجوب العالم على متن طائرته الخاصة بمقصانه الأنيقة المفصلة له فقط، يستميل الموردين والزبائن والمصرفيين باللغات الست التي أتقنها جيداً. لكنه لم يكن يعيش من أجل العمل فقط؛ ففي بعض المناسبات كان يتصل بأحد المديرين التنفيذيين في شركة Glencore ويطلب منه إلغاء الاجتماع المقرر في المساء والانضمام إليه في معب العولف النخوي Schonenberg، القريب من زوريخ، الذي كان عضواً فيه.^{١٩}

أما غلاسبيرغ فكان نقيضه تماماً. كان قصيراً ورشيقاً يشعر نفيً بمشطه إلى الحلف، وكان عبارة عن دينامو يملك طاقة هائلة لا يمكن لأي أحد داخل Glencore أو خارجها أن يضاهيها. وبلدته الجنوب أفريقية، ولغته الحشنة المطعمة بالألفاظ البذيئة، لم يكن يملك أيًا من تشذيب ودمائة ستروثوت. فقد وصفته إحدى الصحف الأسترالية بأنه "كلب terrier سريع الاهتياج".^{٢٠} لم يكن لديه أي اهتمام بالرفاهية المتولدة عن منصبه، إذ غالباً ما كان يقلص النفقات المترتبة على عمله دون رحمة، كما كان يتغنى لسنوات بمكرة عدم امتلاك Glencore لطائرة خاصة لمديرها التنفيذي. (في حقيقة الأمر، كان ستروثوت يمتلك طائرته الخاصة التي كان يؤجرها للشركة، كما كانت Kazzinc - الشركة التابعة لشركة Glencore - تمتلك طائرة خاصة أخرى).^{٢١} كما كان

العمل كل شيء بالنسبة إلى غلاسبرغ؛ إذ كان يصاب بالسأم خلال عطل نهاية الأسبوع ويستدعي أحياناً زملاءه إلى الاجتماع ومناقشة الأمور التجارية الخاصة بالشركة. كان غلاسبرغ من خلفية وجيلٍ مختلفين عن خلفية مارك ريتش وحيله، لكن الرحلين كانا متشابهين بطرق عدة. فقد كانا يشتركان في شغفٍ إلى التجارة السلعية طعى على جميع اهتماماتهما الحياتية الأخرى وشكّل معيارَ عملٍ صارماً وأسلوباً شخصياً يعتمد على قوة الإرادة أكثر من اعتماده على الحاذية الشخصية.

كان غلاسبرغ النشيط يستقبل زملاءه الواصلين إلى مقرّ Glencore في الثامنة والنصف صباحاً بتحية ساخرة: "مساء الخير".^{٢٦} كانت الطرفة نفسها التي لحاً إليها ريتش قبل بضعة عقود مع زملائه في شركة Philpp Brothers في نيويورك.

بعد انسحاب ستروث وإدارة غلاسبرغ للشركة، قام الأخير بتركيب الشركة على صورته. وكان ذلك يعني شركة يعمل فيها الجميع بأقصى طاقاتهم، ويقضي فيها التجار وقتاً أطول على الطرقات من ذلك الذي يقصونه مع عائلاتهم، وحيث يحصع كل تفصيل من تفاصيل الصفقات المبرمة للمماحكة والمساومة بهدف تحقيق أكبر قدرٍ من الأرباح الممكنة. كما أن غلاسبرغ اعتمد على مَرَكزة السلطة وإنهاء استقلالية المكاتب الإقليمية والإصرار على تواجد التجار الكبار في قرية بار المحاورة لبلدة زوغ حيث يقع مقرّ شركة Glencore.

كما استأنف غلاسبرغ الدور الذي كان يلعبه ستروث في إدارة علاقات Glencore المهمة. فقد صادق، خلال عمله مديراً تنفيذياً للشركة، شخصيات أوليغارشية من أمثال ألكسندر ماشكيفيتش Alexander Mashkevich الكازاخستاني، وسياسيين مثل رئيس جنوب أفريقيا سيريل رامافور Cyril Ramaphosa. وكان في جمهورية دائمة للقفز على متن طائرة والسفر بهدف تسهيل بعض الصعوبات العالقة في عقدٍ تجاري ما، أو إبرام صفقة ما.

لكن جميع من عملوا مع غلاسبرغ كانوا يدركون أن هذه العلاقات لم تكن سوى وسيلة لتحقيق أهدافٍ عملية مرسومة سلفاً. وكان الأمر ينطبق على التجار العاملين في Glencore. إذ كان يتصل بهم بصورة متكررة، بعض النظر عن الوقت، عندما يريدهم في مسألة ما. لم تكن حيوات موظفيه الشخصية تعنيه في شيء، كما كان ينقلب بسرعة

ضد أي موظف يتقاعس في تقديم أقصى إمكاناته لتحقيق أهداف Glencore. "إما أن تكون جزءاً من العائلة أو لا"، يقول أحد موظفي Glencore السابقين. "فبعد أن أعلنت عن رغبتني في ترك الشركة، لم يتكلم إيفان معي بعد ذلك".^{٢٣}

قبل بدء الدورة السلعية الممتدة بسنوات، كان غلاسبرغ قد انكث على سلسلة من الصفقات التجارية التي سندرّ أرباحاً ضخمة على Glencore نتيجة الصعود الصيني. ففي سنة ١٩٩٤، عندما لم يكن أحد في عالم الموارد الطبيعية يأمل بارتفاع الأسعار، بدأ في شراء مناجم الفحم.

كان ذلك توجهاً حديداً للشركة التي كانت تركز، حتى وقت متأخر، على التجارة السلعية أكثر من تركيزها على تمكّن أصول إنتاجية. في هذه المرحلة، لم تكن هناك إستراتيجية كبيرة - فقد كانت أسعار الفحم متدنية، وكانت مناجم الفحم تعاني من صعوبات كبيرة، فقرر غلاسبرغ استغلال هذه الفرصة. كانت صفقته الأولى مع Tselentis Mining، وهي شركة مناجم فحم عائلية في حوض أفريقيا. كانت Glencore تشتري الفحم من هذه الشركة وتزودها بالدعم المالي؛ وفي نهاية الأمر عملت على تحويل ديونها إلى أسهم في الشركة. وفي السنة نفسها، اشترى غلاسبرغ حصة في شركة Cook Colliery الأسترالية.

كانت هذه الصفقات الأولى صغيرة باستثمارات تبلغ قيمة كل منها ٥ أو ١٠ مليون دولار. إذ لم تكن لدى Glencore، التي لا تزال تعاني من ارتباطها بمارك ريتش، القدرة على تحصيل قروض طويلة الأجل، لذلك كان عليها تمويل صفقاتها من الأرباح التي تحققها.

"في كل مرة تستملك فيها أحد الأصول، كان عليك أن تثبت أن مارك ريتش لا يملك أي أسهم في الشركة"، يستذكر غريغ جيمز Greg James الذي كان يعمل على إتمام الصفقات كجزء من فريق غلاسبرغ. "لم نلتق أي دعم حقيقي من المصارف. ولم يفهموا ما كنا نقوم به".^{٢٤}

لم يكن تفاؤلاً غلاسبرغ بمستقبل الفحم الدافع الوحيد الذي يحرك إستراتيجيته. فقد كان متشائماً حول مستقبل التجارة السلعية. إذ لم تعد هذه الصناعة التجارية حكرًا على عدد قليل من الشركات الحبيبة، ما خلق بيئة تنافسية قاسية. ومع توافر الهواف

المحمولة والإنترنت لعالم الاتصالات، كانت الميزات المتأتية من التنظيم التجاري التقليدي الذي تميز به أسلوب Philipp Brothers تنحسر بتسارع. كان الاحتفاظ بالمكاتب المنتشرة في عشرات البلدان حول العالم شيئاً مكلفاً للغاية، ولم تعد الأرباح التجارية كافية لتغطية تلك النفقات.

كان شراء المناجم واحدة من الطرق الكفيلة بمعالجة تلك المشكلة؛ إذ إن تحازر Glencore سيضمنون الآن تدفق السلع الجاهزة للبيع دون الحاجة إلى المصاربة مع منافسيهم لتأمين هذه السلع. "طالما كنت أقول إن التجارة السلعية الصرفة صعبة للغاية من دون الأصول الداعمة لهذه التجارة"، يقول غلاسنبيرغ اليوم.^{٢٥}

أن تقوم Glencore بشراء بعض مناجم الفحم شيء، أما أن تتمكن من شراء عدد كبير من المناجم فشيء آخر يمكنها من تحصيل امتياز آخر يتمثل في التأثير على الأسعار، وخصوصاً في المفاوضات السنوية مع مفاعلات الطاقة اليابانية، حيث تتحدد أسعار الكمية الأكبر من الفحم العالمي. وفي ذلك الوقت، كانت صناعة الفحم الأسترالية مكونة من عشرات اللاعبين من الحجم الصغير والمتوسط، بينما كانت صناعة الطاقة اليابانية ممثلة بعدد من الشركات العملاقة. لذلك لم يجد اليابانيون صعوبة في الهيمنة على النقاشات الدائرة. فإن تمكن غلاسنبيرغ من شراء حصة كبيرة في صناعة الفحم الأسترالية، فسوف يكون قادراً على تغيير هذا الوضع القائم.

في سنة ١٩٩٨، تعثرت سوق الفحم تعثراً كبيراً، ما أتاح الفرصة أمام غلاسنبيرغ. فقد هبط سعر طن الفحم إلى أدنى مستوى له منذ أواسط الثمانينيات.^{٢٦} كما كانت صناعة الفحم تخسر أموالاً طائلة. وصل غلاسنبيرغ إلى قناة مفادها أن ارتفاع الأسعار شيء حتمي. ولكن لم تكن هناك سوق للعقود الآجلة في مجال الفحم تفسح المجال للمراهنة على ارتفاع الأسعار، وكانت الطريقة الوحيدة تتمثل في شراء مناجم بأكملها. وهذا ما فعله غلاسنبيرغ. إذ اشترى، خلال السنوات الأربع التالية، أكثر من اثني عشر محملاً في أستراليا وحبوب أفريقيا، بالإضافة إلى الصفقات التي أبرمها مع كولومبيا. ومع نهاية العقد، أصبحت Glencore أكبر شاحن للفحم الحراري في العالم، فقد تاجرت بكمية تبلغ ٤٨,٥ طناً من الفحم في سنة ٢٠٠٠ - أي بمعدل طن من بين ستة أطنان يُتاجر بها في السوق البحرية.^{٢٧} لم تكن استثمارات غلاسنبيرغ مبنية على

الازدهار الاقتصادي الصيني القادم، لكنه سرعان ما سيؤثر عليها كثيراً. وحتى قبل حصول ذلك، كان تلك الاستثمارات ناححة إلى درجة نقلته إلى المصاف العليا التي يحتلها رؤساء الأقسام الشبان النهمون في شركة Glencore. فعندما أخبر ستروثوت شركاءه بنيتة الانسحاب من إدارة أعمال الشركة اليومية، كان هناك عدد قليل من المرشحين لحلافته: غلاسبرغ، وبول وايلر Paul Wyler، مدير قسم الحاس والنيكل في سويسرا الذي التحق بالشركة في السبعينيات، وإيان بيركنز Ian Perkins، مدير قسم الألومنيوم البريطاني. وعلى مدى بضعة أسابيع، كان ستروثوت يتحي برؤساء الأقسام ويستشيرهم حول الشخص الجدير بخلافته. لكن المنافسة لم تكن شديدة، وترشح غلاسبرغ مديراً تنفيذياً للشركة.

في سنة ٢٠٠١، نجحت رهانات غلاسبرغ على الفحم؛ ففي أواسط السنة، ارتفعت الأسعار عن حدها الأدنى بنسبة ٣٥%. "الجميع مهووسون بالفحم"، تبجح غلاسبرغ في إحدى المقابلات.^{٢٨} وإن كان يساوره بعض القلق حول التأثير الذي يولده إحراق ملايين الأطنان من الفحم على المناخ، فإنه لم يعبر عن ذلك بأي شكل من الأشكال. ففي مقابلة أخرى أجريت معه في السنة نفسها، وصل به الحد إلى توصيف الفحم الذي تنتجه شركة Glencore بأنه "صديق للبيئة".^{٢٩}

لم يكن الازدهار الصيني قد ترك تأثيره الكبير على السوق بعد، لكن تجارة الفحم في شركة Glencore كانت محمولة سلفاً. لكن الشركة كانت تواجه مشكلة ملحة: كانت بحاجة إلى شراء الحصة البالغة ١٥% التي باعها ستروثوت سابقاً لشركة Roche في سنة ١٩٩٤ لتمويل الاستحواذ على إدارة شركة مارك ريتش. وحتى ذلك الوقت، كانت الشركة الصيدلانية مستثمراً صامتاً تماماً ومكتفية بإمكانية العائدات المصمونة من استثماراتها دون التورط في شؤون Glencore.

لكن ذلك لن يدوم إلى الأبد. فتبعا لشروط الاتفاقية الأصلية، تتمتع Roche بحق إرغام Glencore على شراء الحصة التي باعها - وهو حق يُعرف بـ "حيار البيع" على حصص Glencore - في أي وقت منذ تشرين الثاني/ نوفمبر ١٩٩٩ وما بعد ذلك. ولكن لم يكن واضحا إن كانت Glencore تملك القدرة على شراء تلك الحصة. لذلك تفاوض الطرفان على تسوية تقضي بتأجيل Roche لحقها في بيع الحصص ومنح

Glencore مهلة حتى كانون الثاني / يناير ٢٠٠٣ لتأمين الأموال المطلوبة. وفي حال فشلت في تأمين المبلغ اللازم، سيكون من حق Roche بيع حصصها "للعوم أو... لمستثمر آخر"، تبعاً للدليل المشور من الشركة التجارية.^{٢٠}

كانت تلك فكرة بعيدة بالنسبة إلى تجار Glencore. فمن المحتمل أن يتدخل مستثمر آخر في أعمالهم التجارية أكثر مما كانت تفعل Roche. كان ستروثوت قد تعارك مع مارك ريتش لضمان استقلالية Glencore. لذلك لم يكن مستعداً للتخلي عن تلك الاستقلالية. وإن باعت Roche حصصها للعوم، سوف تصح Glencore شركة عامة في حقيقة الأمر. لم تكن لدى ستروثوت الرغبة في نشر تقارير Glencore المالية والخصوص لمساءلة حول أسشطتها من قبل المستثمرين. "من الناحية الثقافية، لا أعتقد أن لهذا أي معنى"، قال ستروثوت في ذلك الوقت. "لا أعتقد أن بمقدورنا العمل بطريقة تجعلنا حذرين وخائفين، لأنني أؤمن بضرورة الحرية التجارية".^{٢١}

بدأ السباق لإيجاد مصدر مالي لشراء Roche. كان السعر الذي تفاوض عليه الطرفان ٤٩٤,٣ مليون دولار. سوف يبدو هذا المبلغ ضئيلاً بعد فترة قصيرة. ولكن في مطلع سنة ٢٠٠١ كان لا يزال مبلغاً كبيراً يجب على Glencore تأميه. فقد كان أكبر من أرباح الشركة الصافية في خلال ستي ١٩٩٨ و ١٩٩٩. "تطلع إلى شراء الأسهم من المستثمر [Roche] حالما يسمح الوضع المالي للشركة"، أعلنت الشركة في دليل آخر.^{٢٢}

وحد غلاسبرغ حلاً لهذه المشكلة. فقد طلع بفكرة مفادها أن تجمع الشركة جميع مناجم الفحم التي اشترتها في كيان واحد. وعوضاً عن بيع أسهم Glencore لتأمين المال اللازم، يمكنها أن تبيع أسهم إمبراطورية الفحم التي كان قد أسسها لتوه. إذ سيكون بمقدور Glencore جمع المال الكافي لشراء Roche، وسيكون على الشركة التجارية الكشف للمستثمرين عن أسرار تحارة الفحم التي تديرها، عوضاً عن أسرار الشركة برمتها.

بالنسبة إلى Glencore، كان ذلك نموذجاً اختبر مسبقاً. فقد فعلت الشركة شيئاً مشابهاً من قبل وذلك باستخدام الشركة التي تحولت في النهاية إلى Xstrata. كانت المجموعة قد بدأت في سنة ١٩٢٦، عندما تأسست تحت اسم Sudelektra في سويسرا

بمباشرة وسيلة لتمويل المشاريع الكهربائية في جنوب أميركا.^{٣٣} وفي سنة ١٩٩٠، عندما اشترى مارك ريتش الحصص الكبرى، كانت وسيلة استثمارية هاجعة. لكنها اكتسبت وظيفة جديدة تحت ملكية ريتش. إذ إن وضع ريتش بصفته هارباً من العدالة الأميركية جعل من المستحيل على شركته الحصول على تمويل طويل الأجل لشراء الأصول، لإيمان المصارف بخطورة التعامل معه.

قدمت Sudelektra حلاً: يمكن لشركة Marc Rich & Co، التي تحولت لاحقاً إلى Glencore، أن تستخدمها وسيلة لتأمين الأموال طويلة الأجل وشراء الأصول دون اللجوء إلى مبالغ كبيرة من رأسمالها. كانت الشركة مسجلة سلفاً في سوق البورصة في زوريخ، لذلك كان تأمين الأموال سهلاً من خلال بيع الأسهم، كما أن مجلس إدارتها كان معروفاً في المؤسسة السويسرية. ولذلك اتبعت Sudelektra نصيحة ريتش والاستثمار في حقن نفط في الأرجنتين، وشركة حراجية تشيلية، وشركة سبائك كروم جنوب أفريقية.

وعلى مدى سنوات طويلة، كانت هذه الشركة المسجلة في زوريخ وسيلة Marc Rich & Co لشراء الأصول. وعندما اشترى التجار آخر حصص مارك ريتش في سنة ١٩٩٤، أدخلت Glencore في النظام المالي العالمي. فمع رحيل مارك ريتش، صار بإمكان الشركة اللجوء إلى عدد أكبر من المقرضين. ولم يعد تجاراً من أمثال غلاسبيرغ بحاجة إلى استخدام Sudelektra كوسيلة لشراء الأصول. ومع ذلك، لم يعملوا عن الدور الذي يمكن لهذه الشركة أن تلعبه.

أخذ غلاسبيرغ، الذي يواجه مشكلة تسديد الأموال لشركة Roche، يبحث عن طريقة لتأسيس نسخة جديدة من Sudelektra القديمة بواسطة أصول الفحم التي راكمها. بدأ العمل على عرض عام مبدئي لمناجم الفحم في "البورصة الأسترالية"، فقام بتجميع الأصول في شركة جديدة تحمل اسم Enx. فبالنسبة إلى Glencore، سوف يشكل ذلك مناورات مثالية؛ فبالإضافة إلى تأمين الأموال اللازمة، فإنها ستحتفظ بثلاث الحصص من مناجم الفحم التي تملكها وتستمر في الاتجار بالفحم الذي تنتجه هذه المناجم.

كان توقيت غلاسبيرغ شبه مثالي؛ إذ لم يكن أي من المستثمرين يتوقع ذلك، لكن

سعر الفحم سيرتفع قريباً مع تزايد الطلب الصيني وبدء الصين - التي كانت لا تزال عندها مصدراً رئيساً للفحم إلى السوق العالمية - بالاستيراد أكثر فأكثر.

لكن التوقيت لم يكن مثالياً تماماً. فقد أجهضت خطة غلاسبرغ البارعة عندما احتطف بعض الإرهابيين طائرتين وحطموها "مركز التجارة العالمي" في نيويورك، في ١١ أيلول/سبتمبر ٢٠٠١. اصطدمت طائرة أخرى بمبنى البنتاغون في واشنطن، أما الرابعة فقد تحطمت في بنسلفانيا. كان ذلك أسوأ هجوم إرهابي يحصل على الأرض الأميركية، وقد أصاب قلب "وول ستريت" وأدى إلى تعطيل الأسواق تعطيلاً كاملاً. كان غلاسبرغ في نيويورك مع فريقه في ١٠ أيلول/سبتمبر للقاء المستثمرين من أجل العرض العام المبدئي لشركة Enx. كان قد عاد إلى سويسرا في ذلك المساء. وكان قد وصل إلى مكتب Glencore في بار - عصر يوم ١١ أيلول - مستمراً - عندما رن الهاتف.

كان المتصل غريغ جيمز، الاحتصاصي المالي في قسم الفحم، الذي كان حوّل على المستثمرين في الطرف الآخر من العالم في سيدني. "تابع ما يحدث على محطة CNN"، قال له جيمز. "لقد ألغيت عملية الإدراج".

أمضى فريق Glencore والمصرفيون أسبوعين وهم يحاولون إحياء العرض العام المبدئي لشركة Enx، لكن أحداث ٩/١١ كانت قد جمّدت الأسواق المالية.

لم يكن فشل إدراج الفحم المشكلة الوحيدة التي واجهت Glencore في ذلك الوقت. فقد كانت Xstrata - كما تمت إعادة تسمية Sudelektra - تواجه مشكلات كبيرة أيضاً. كانت قد استدانت ٦٠٠ مليون يورو في تلك السنة بهدف شراء Asturiana de Zinc - وهي واحدة من أضخم منتجي الزنك في العالم - الواقعة في شمال إسبانيا. وكانت قد حطّطت لإصدار عدد أكبر من السهم في سويسرا لتسديد القرض. لكن ركود سوق الأسهم كان يعني توقف تلك الحطة أيضاً، وأن الشركة على وشك خرق الاتفاق الذي أقرته مع مُقرضيها. ما سيرغم Glencore على تأمين الدعم المالي. كانت لديها الأموال، لكنها لم تكن كافية للالتزام بالاتفاقيات المبرمة، قال ميك ديفيس عن الشركة التي استولى عليها في أواسط سنة ٢٠٠١.^{٣٤}

كان غلاسبرغ وديفيس على علاقة قديمة. إذ كان ديفيس يعطي حلقات دراسية

في جامعة ويتواتر ستراند عندما كان غلاسبرغ طالباً هناك، وقد تعرّف الاثنان إلى بعضهما البعض آنذاك. وبعد عقدين من الزمن وجدا نفسيهما على طرفين متقابلين في صفقات فحم في كولومبيا و جنوب أفريقيا. وعندما كان غلاسبرغ وستروثوت يبحثان عن مدير تنفيذي جديد لشركة Xstrata، برز اسم ديفيس.

كان ديفيس يحاول إيجاد طريقة لتحرير Xstrata من أزماتها المالية والتركيز، في الوقت نفسه، على ازدهار أسواق السلع الذي يتوقعه. أما غلاسبرغ فكان لا يزال يسعى إلى إيجاد طريقة لتحصيل المال اللازم لشراء حصة Glencore التي تملكها شركة Roche.

بعد بضعة أسابيع على هجمات ٩/١١، طار ديفيس إلى بار لتقديم المدير المالي الجديد، تريفر ريد Trevor Reid، لغلاسبرغ وستروثوت. وفي طريق عودتهما إلى لندن، أخذ ديفيس وريد يناقشان المشكلة التي تواجه شركتهما الجديدة. وفحاة حطرت لهما فكرة حلّ مشكلات Xstrata و Glencore بعملية واحدة. التقط ديفيس ورقة وأخذ يدوّن التفاصيل: تشتري Xstrata تجارة الفحم التي فشلت Glencore في تعويمها، وتبيع الأسهم للمستثمرين الجدد في لندن لتمويل عملية الشراء. ثم سجل سرعة بعض الأرقام الأساسية: المبلغ الذي سيدفعونه لشركة Glencore مقابل الماحم، والمبلغ الذي يترتب عليهم تأمينه للقيام بذلك.^{٢٥}

وعندما حطت الطائرة، اتصل ديفيس بغلاسبرغ وستروثوت وأخبرهما أنه عائد إلى بار. ومع الدعم الذي قدمه عددٌ من مديري التمويل في لندن، الذين قالوا له إنهم سيدعمون عملية بيع الأسهم، بدأ ديفيس يفاوض على إبرام صفقة مع غلاسبرغ لشراء الماحم.

كانت تلك واحدة من سلسلة من المفاوضات الصعبة بين الرجلين التي امتدت على مدى السنوات الإحدى عشرة التالية التي انتهت بواحدة من أصخم وأصعب عمليات الاندماج في تاريخ سوق لندن. كانت علاقة معقدة؛ كان ديفيس يدير Xstrata كأداة مستقلة، لكن كان لغلاسبرغ القول الفصل في جميع القرارات الكبيرة، وذلك بفضل الحصة الكبيرة التي تملكها Glencore في شركة الماحم.

أما الآن، فقد كان الاثنان بحاجة إلى الاتفاق على المبلغ الذي على Xstrata أن

تدفعه لشركة Glencore مقابل مناجم الفحم. استمرّ غلاسبيرغ في المساومة، وقال لديفيس إنه ربما يعود إلى الخطة الأصلية المتمثلة في العرض العام الأولي لشركة Enex في أستراليا، إلى أن تدخل ستروثوت أحياناً وحلّ المشكلة.

في ١٩ آذار/ مارس ٢٠٠٢، باعت Xstrata ١,٤ مليار دولار من الأسهم إلى مستثمرين جدد في لندن، ثم استخدمت ذلك المبلغ بالإضافة إلى الأسهم الإضافية لشراء أصول الفحم من Glencore. ولوهية بدا أن غلاسبيرغ قد خرج منتصراً من هذه المفاوضات. فقد استخدمت Glencore الأموال التي حصلت عليها من Xstrata لشراء أسهمها من Roche، حيث أتمت الصفقة في شهر تشرين الثاني/ نوفمبر. ومع هبوط سعر الفحم، بدا المبلغ الذي دفعته Xstrata لشركة Glencore - ٢,٥٧ مليار دولار - مقابل تجارتها النفطية في أستراليا وجنوب أفريقيا زهيداً جداً.

ولكن سرعان ما ستتحقق توقعات ديفيس بشأن ازدهار سوق السبع التحرية. فمع ارتفاع سعر الفحم من أقل من ٢٥ دولاراً للطن الواحد في أواسط سنة ٢٠٠٢، إلى نحو ٤٠ دولاراً مع نهاية سنة ٢٠٠٣، كان ديفيس في موقع يسمح له باستغلال هذا الارتفاع. بدا حينها أنه غلاسبيرغ قد باع الأصول مقابل مبلغ رهيد. كانت الدورة السعيدة المديدة التي تقودها الصين على وشك تحويل واقع Xstrata و Glencore معاً، ومعهما أيضاً صناعة التجارة السلعية برمتها.

”يجب أن يضع Xstrata في قلب منطقة الانفجار الكبير“، كان ديفيس قد كتب في مذكرته التي حطّتها في حزيران/ يونيو ٢٠٠١، حيث وصع خطة مكونة من مرحلتين لإطلاق الشركة إلى دائرة شركات التعدين الكبرى. أولاً، سيحاول توسيع قاعدة الشركة الاستثمارية ويرفع قيمتها إلى نحو ٢-٢,٥ مليار دولار، الأمر الذي يسمح لها بعقد صفقات ضخمة. وكان الهدف من ذلك يتمثل في تحويل Xstrata إلى شركة بقيمة ٥ مليار دولار في غضون ثلاث سنوات.

ونتيجة للآمال التي يعلقها ديفيس على الصين، بدأ فريق Xstrata في البحث عن شركات معروضة للبيع. وعلى الرغم من ارتفاع أسعار السلع خلال عامي ٢٠٠٢ و ٢٠٠٣، كان معظم المديرين التنفيذيين في صناعة التعدين مترددين في المراهنة على هذا الازدهار نتيجة الخيبات التي ولدها هبوط الأسعار السابق. فقد كان سعر العقود

الآحلة للمعادن مثل النحاس التي سُتسَلَّم حلال ستين أو ثلاث أو خمس سنوات أقل من السعر الفوري - وهو وضع يُعرف باسم "التخلف" - وكان معظم المديرين التنفيذيين في حقل التعدين يتصرفون بناءً على فرضية هبوط الأسعار. وهكذا كان الأمر بالنسبة إلى فريق Xstrata، إلا أنهم توقعوا هبوط الأسعار ببطء أكبر.

"راهناً على بقاء أسعار السلع مرتفعة لوقت أطول"، يستذكر ديفيس. "لم نصنع أي فرضيات تعسفية حول قيمة السعر المديد. لكن التخلف الذي اعتمدت عليه الصناعة تشكّل من فرضيات هبوط كبير لأسعار السلع تحت مستوى السعر المباشر. أما نحن فاعتقدنا بهبوط بطيء للأسعار وافترضنا عودتها البطيئة إلى المعدل العام".^{٣٦}

بعد بضعة أشهر من إتمام الصفقة لشراء مناجم الفحم العائدة لشركة Glencore، أطلق ديفيس مشروعاً لشراء شركة Mount Isa Mines، وهي شركة أسترالية منتجة للنحاس والرصاص والزنك، تم اشترى الشركة مقابل ٢ مليار دولار. حاولت بعض شركات التعدين الأخرى تقديم عروض أفضل، لكن لم تتمكن أي منها من منافسة السعر الذي تقدّم به ديفيس.

كان بعض المديرين التنفيذيين في Glencore، نتيجة ارتباط مدخراتهم كلها بأسهم الشركة، أكثر حذراً من ديفيس في السنوات الأولى من الازدهار الحاصل. إذ إن ويلي ستروثوت - الأب المؤسس للشركة الذي كان يفكر حينذاك بالتقاعد - قد عبّر عن شكوكه حول صفقة Mount Isa Mines وكان بحاجة إلى غلاسبيرغ ليقنعه برؤيته. كما أن تيليس ميستاكيديس Telis Mistakidis - اليوناني النشط الذي كان أكبر تاجر نحاس في الشركة - قام بتحويل بعض إنتاج Glencore من النحاس في ذلك الوقت، وكان ذلك بمثابة رهانٍ على هبوط وشيك للأسعار.

لكن هذا الحذر لم يدم طويلاً. فمع نهاية سنة ٢٠٠٣، كان ديفيس قد حقق أكثر من الهدف الذي رسمه لشركة Xstrata؛ إذ صار سعر الشركة، التي لم يكن سعرها يتجاوز ٤٥٠ مبيون دولار في أواسط سنة ٢٠٠١، نحو ٧ مليار دولار الآن. وسوف تصل قيمتها السوقية في سنة ٢٠٠٨ إلى ٨٤,٢ مليار دولار، ما جعلها خامس أغلى شركة تعدين في العالم.^{٣٧}

ساهم رهان غلاسبيرغ على شراء الأصول قبل عقد من الزمن في تحقيق أرباح

لشركة Glencore فاقت الأرباح التي حققها مارك ريتش في فترته الذهبية. ففي سنة ٢٠٠٣، تجاوز دخل الشركة الصافي ١ مليار دولار للمرة الأولى، وفي السنة التالية بلغ أكثر من ٢ مليار دولار، ووصل دخل الشركة إلى ٦,١ مليار دولار في سنة ٢٠٠٧. ٣٨. لم تكن Glencore الشركة الوحيدة التي شهدت هذه القفزة. فمع حلول سنة ٢٠٠٣، بدأ تجار السلع يفيقون على الأثر الضخم الذي تركته الصين على أسواقهم. في كونيكتيكت، كان آندي هول قد بدأ يفقد حماسه للتجارة النفطية. ونتيجة سلسلة من عمليات الاندماج، أصبحت Phibro جزءاً من Citigroup. كان هول، الذي سئم من السوق النفطية التي خبت لسنوات من الألعاب البارية التي ولّدت حراً الخديج الأولى، يقضي أوقاتاً أطول في منافسات التجديف وبياء مجموعته نفية. لكن هول استعاد نشاطه على يد روبرت روبن Rober Rubin، الذي كان قد نجح بشركة Citigroup بعد استقالته من منصبه كوزير للخزانة الأميركية. كان روبن قد ضب من هول تحضير عرض حول السوق النفطية لمجموعة من تجار المصرف نكبر. وقد بدأ هول، في أحد سباقات الزوارق في كاليفورنيا آنذاك، بتقديم الأرقام حول آفاق العرض والطلب على النفط على مدى السنوات القليلة التالية.

”لقد صدمت نفسي“، يستذكر هول. ”فقد أذهلني ذلك التسارع الهائل للواردات الصينية. ثم بدأت التمحيص في معطيات التوريد وبدأت أتقصي ما تفعله الشركات النفطية حول تعزيز الاحتياطات، لكن ذلك لم يبدُ منطقياً.“ ٣٩.

على غرار ميك ديميس، كان آندي هول يؤمن أن السوق متعثرة في مجال العقود الآجلة. ففي أواسط سنة ٢٠٠٣، تضاعفت أسعار النفط الفورية ثلاث مرات، فارتفعت من حدّها الأدنى في سنة ١٩٩٨ إلى نحو ٣٠ دولاراً للبرميل الواحد. لكن قيمة العقود الآجلة المعدة لتسليم بعد بضع سنوات كانت لا تزال تحت ٢٥ دولاراً.

قرر هول المقامرة بكل شيء. طلب من مديري Citigroup منحه المزيد من الأموال المحسوبة تبعاً لمفهوم ”القيمة المعرضة للخطر“. وبما أن ”وول ستريت“ كان يشهد ازدهاراً كبيراً فقد وافقوا على إعطائه الأموال المطلوبة. وهكذا وضع هول أكبر رهان في حياته على عقود النفط الآجلة المديدة.

وفي لندن، كان تاجر معادن قديم يحمل اسم مايكل فارمر Michael Farmer

يفكر أيضاً في ترك التجارة السلعية. فعلى مدى أكثر من عقد، كان يسيطر على سوق النحاس العالمية، أولاً بصفته رئيس قسم النحاس في Philipp Brothers، ثم رئيساً لوحدة المعادن التجارية في Metallgesellschaft. والآن، وبعد أن قامت Enron بشراء MG ثم أفلست بعد ذلك، وجد نفسه بلا عمل.

كان فارمر المسيحي قد بدأ عمله الأول في حلبات "بورصة لندن للمعادن" العاصفة. وبُعِدَ إفلاس Enron، التحق بمساقٍ تعليمي حول اللاهوت وفكر في التحول إلى قس، لكن زميلاً قديماً مسيحياً أيضاً، اسمه ديفيد ليلي David Lilley، أقنعه بالعودة إلى ميدان التجارة السلعية.

سرعان ما واجه الرجلان - اللذان اكتسبا لقب "فرقة الله" - مشكلة تحولت لاحقاً إلى نعمة إلهية. "أجرينا اتصالات مع الموردّين الفعليين لكن النحاس لم يكن متوافراً، ثم عرفنا أن النمو الصيني السريع قد أتى على معظم النحاس"، يستذكر فارمر. ^٤ وإن كان الرجلان بحاجة إلى أيّ دلائل إضافية على حتمية ارتفاع أسعار النحاس، فقد رأياها ماثلة أمام أعينهما الآن. بدأ الاثنان في المراهنة على ارتفاع الأسعار، تحت اسم "Red Kite"، ما جلب لهما ثروة كبيرة.

وفي هونغ كونغ كان رجلٌ بريطاني، سبق له أن ترك المدرسة الثانوية وعاش حياة الهيبين لمدة قصيرة وأمضى سنواتٍ في المراهنة على صعود الصين، يرى توقعاته تتحقق بحذائرها. كان ريتشارد إلمان Richard Elman قد تدرّب على تجارة خردة المعادن في نيوكاسل وسان فرانسيسكو وطوكيو، ثم صار مديراً لمكتب Philipp Brothers في هونغ كونغ قبل أن ينفصل عن الشركة ويؤسس شركته الخاصة Noble Group في سنة ١٩٨٦.

قال إلمان إنه اعتاد على أصدقائه وهم "يستمعون بصبرٍ إلى أحلامي بشأن Noble وهم يقبلون أعينهم". ^٥ ولكن عندما انضمت الصين إلى "مظمة التجارة العالمية" في سنة ٢٠٠١، أدرك أن فرصته قد أتت. فقد قال بحماسة بادية: "أعتقد أنها واحدة من أهم اللحظات في تاريخ التجارة العالمية". ^٦

سرعان ما استفاقت صناعة السلع التجارية برمتها على التأثير الهائل للنمو الصيني. ولم يقتصر الأمرُ على تجار السلع فقط، إذ بدأت شركات التعدين والتقيب عن النفط،

والمزارعون، والممولون، والناسُ عموماً يستشعرون الارتفاع المذهل في أسعار السلع. ومع حلول سنة ٢٠٠٥، صارت عبارة "الدورة السلعية المديدة" تتردد بشكل متكرر في "وول ستريت"، ما جذب طيفاً واسعاً من المستثمرين إلى أسواق السلع. في خضم هذه الفورة، صار بمقدور أي شخص يضع يده على كمية موثوقة من السلع التجارية أن يجني ثروة طائلة.

الفصل التاسع

البرودولار والحكام اللصوص

لم يُفاجأ أحدٌ عندما دخل مرتضى لاحاي Murtaza Lakhani إلى مكاتب Glencore في نار في أحد أيام الربيع من سنة ٢٠٠٢.

انضمّ الناحر المولود في باكستان، المعروف بلباقته وعينه البرّاقتين وولعه بالقمصان الملونة، إلى سيل الموظفين المتأنقين المتدفقين إلى البناء الصدوقي الذي يشكل مقرّاً أكبر شركة تجارةٍ سلعية في العالم.

في تلك الأيام الأولى من اردهار التجارة السلعية، كان من المألوف أن ترى عدداً من الشخصيات المتنافرة في ردهة مقرّ Glencore، من أوليغاركيي آسيا الوسطى والأثرياء الأفارقة إلى المديرين التنفيذيين الممثلين لأضخم المصارف العالمية. وعلى كل حال، كان لاحاي يتردد على مقر الشركة بصورة دورية ويصف نفسه بشيء من الافتخار على أنه ”رحل غلنكور في بغداد“. وكانت تلك الزيارة واحدة من أربع زيارات، على الأقل، سيقوم بها إلى Glencore في النصف الأول من سنة ٢٠٠٢.

في هذه الزيارة التي تمت في ١٥ أيار/ مايو، عبر لاختاني منطقة الاستقبال الصغيرة ودخل إلى أحد المكاتب. ليس هناك أي توثيق لطبيعة اللقاء أو المدة التي استغرقها الحديث الذي جرى بين الرجلين، لكن ما خرج به كان وصلاً مالياً رسمياً يحمل اسم Glencore ورقم ٧١٦٥ بالإضافة إلى توقيع محاسب الشركة. لكن المبلغ لم يكن شحيحاً، إذ بلغ ٤١٥,٠٠٠ دولار وكان يزن ٤ كع، أي ما يكفي لملء حقيبة صغيرة.

بعد ذلك، توقف لاخاني في الطرف الآخر من سويسرا. فبعد يومين على ريارته لمقر Glencore، دخل إلى المكتب الدبلوماسي العراقي في جيف، الذي يبعد ثلاث ساعات عن بار بالسيارة، حيث أودع مبلغاً نقدياً بقيمة ٤٠٠,٠٠٠ دولار. وتبعاً للسجلات الرسمية العراقية، كان ذلك المبلغ مخصصاً لتغطية "كلفة إضافية" - اعتبرها المسؤولون في "الأمم المتحدة" مخالفة للقانون - تُدفع لبغداد مقابل عقود نفطية تعود بالفائدة على شركة Glencore.

قام لاخاني بزيارات مماثلة متعددة في تلك السنة، وفي كل واحدة منها كان يخرج بالطرد نفسه. وفي ٢٤ كانون الثاني/يناير، غادر مكاتب Glencore بمبلغ ١٧٠,٨٥٠ يورو. وفي ٢٤ نيسان/إبريل، خرج بمبلغ ٢٣٠,٠٠٠ يورو. وفي ١٠ حزيران/يونيو، خرج من مبنى الشركة بمبلغ ١٩٠,٠٠٠ دولار. وقد تبين من تحقيقٍ حرى باسم "الأمم المتحدة"، أن لاخاني دفع أكثر من ١ مليون دولار بصيغة "كلفٍ إضافية على النفط الذي قامت Glencore بتمويله ونقله".

طالما أنكرت الشركة معرفتها بتلك الدفعات غير القانونية، لكنها لم تتمكن من إنكار الدفعات النقدية الكبيرة التي كانت تسلمها للاخاني. وفي وقتٍ لاحق قال لويس ألفارز Luis Alvarez - الذي كان مسؤولاً عن النفط العراقي في Glencore ثم أصبح مدير تجارة النفط الحام - لمحققي "الأمم المتحدة" إنه اقترح شفهيّاً ما أسماه "رسم نجاح" بقيمة ٣٠٠,٠٠٠ دولار يُمنح للاخاني. لكنّ مديراً تنفيذياً آخر في الشركة كان يدير عمليات النفط الحام قال للمحققين إن Glencore، حسب معرفته، لم تدفع قط أي علاوات نقدية ضخمة من ذلك النوع. كما أن لاخاني نفسه اعترف للمحققين أنه كان يتلقى دورياً مبالغ نقدية من Glencore بمثابة كلفٍ إضافية.^١

كان لاخاني ينتمي إلى تجارة النفط العالمية، وكان معتاداً على القصور الرئاسية للزعماء المهووسين الأثرياء بالنفط كما على عالم المال السويسري المتكتم. ولد في كراتشي، في باكستان، لكنه نشأ في لندن وفانكوفر.^٢ كان لاخاني رجلاً ظريفاً ومرحاً، وكان يستضيف أعضاء السلك الدبلوماسي في منزله الكائن في أحد أحياء بغداد الراقية.^٣ وفي وقت لاحق في إبريل - المنطقة الكردية شبه المستقلة في شمال العراق - سوف يقيم حفلاتٍ باذخة تُقدّم فيها أنهارٌ من الشمبانيا وكميات كبيرة

من المأكولات البحرية المشحونة من دبي، حيث سيحلق ضيوفه في مجموعة من لوحات سلفادور دالي Salvador Dali التي يقتنيها.

كان دورُ لاخاني يتمثل في مزيج من التجارة والدبلوماسية. كان أمثالُ لاخاني - المعروفون باسم "الوسطاء"، أو "العُملاء"، أو "المدبرون" (كان لاخاني يفصل كلمة "المستشار") - راحلاً يستأجرهم تجارُ السلع بسبب ارتباطاتهم وقدرتهم على تسهيل الأمور في مناطق صعبة من العالم حيث لا تملك الشركات التجارية مكاتب تحتوي على عدد كافٍ من الموظفين. ومن المفيد استخدام هؤلاء الأشخاص كمقاولين خارجيين، مما يؤمن غطاءً عازلاً للشركات التجارية في حال حدوث أي مشكلات قانونية. وقد لخص لاخاني دوره بالقول: "يتمثل دوري في توثيق يدي".

في بداية العقد الأول من الألفية الثالثة، كان دورُ لاخاني - الذي يتقاضي عيه ٥,٠٠٠ دولار شهرياً - ينحصر في تمثيل Glencore في "الحصول على النفط نحو العراقي".

في ذلك الوقت، كان الحصولُ على النفط مفتاحاً لنجاح شركة تجارية مثل Glencore. فبعد عقد من ركود الأسعار، كان الازدهار الاقتصادي الصيني قد بدأ بقلب السوق النفطية رأساً على عقب. ومع ارتفاع الأسعار، أخذت الأموال تتدفق إلى خرائن كل من يملك النفط وخفقت بذلك جيلاً جديداً من أمراء ولصوص النفط. فقد كان الأمراء العرب والحكام الكونغوليون والأوليغاركي الروس والسياسيون الكازاخستانيون يملكون الفنادق والملاهي الليلية في "مايفير" ونايتسبريدج في لندن، وكذلك في الفنادق المحيطة بالبحيرات السويسرية. ونتيجة لذلك، ظهرت صناعة كاملة من المحامين والمحاسبين والمصرفيين للقيام على خدمة هذه الطبقة الثرية الجديدة.

لكن تجار السلع تفرّدوا بدور مهم في عملية صعود هؤلاء الأثرياء المحدد. فهم الذين ضمنوا بيع نفطهم في الأسواق العالمية، وهم الذين ضمنوا تدفق الدولارات إلى الحسابات المصرفية المناسبة. فقد كان الفضلُ في تنامي ثقة البلدان الغنية بالنفط - كروسيا وعمان وفنزويلا - على المسرح العالمي يعود لتجار السلع هؤلاء. لكن الاعتماد كان متبادلاً. فللمرة الأولى منذ سنوات طويلة، كانت واردات النفط

قليلة جداً. لذلك كان على التحار أن يجوبوا كل زاوية من زوايا العالم بحثاً عن بضعة براميل إضافية، ما دفعهم إلى الذهاب إلى أي مكان كان والتعامل مع أي كان. استشرَف الزعيم العراقي الدكي صدام حسين الفرصة.

بعد نهاية "حرب الخليج" في سنة ١٩٩١، أُنعت الولايات المتحدة وحلفاؤها "الأمم المتحدة" بضرورة استمرار العقوبات المفروضة على النفط العراقي بهدف السيطرة على صدام حسين. فمن دون الأموال النفطية، لن يكون بمقدور الحاكم العراقي الدخول في مغامرات عسكرية أخرى شبيهة بغزو الكويت. لكن شحّ الأموال النفطية ترك أثره على بقية جوانب الاقتصاد العراقي، ما أدى إلى معاناة الشعب العراقي من الفقر وسوء التغذية. ففي سنة ١٩٩٥، كان العراق يعاني من أزمة إنسانية حادة دفعت بالولايات المتحدة وحلفائها إلى رفع الحظر المفروض على البلاد.

قدمت "الأمم المتحدة" برنامج النفط-مقابل-الغذاء؛ حيث يبيع العراق نفطه الخام في السوق العالمية شريطة أن تذهب جميع العائدات إلى حساب مصرفي في نيويورك تشرف عليه "الأمم المتحدة" حيث تُستخدم الأموال الواردة في شراء الغذاء والأدوية وبعض الحاجيات الضرورية الأخرى. وبالنسبة إلى المجتمع الدولي، كانت تلك طريقة للسيطرة على صدام وتخفيف الأثر المدمر للعقوبات على الشعب العراقي. كان تجارُ السلع أول من بادر إلى شراء النفط العراقي؛ فقد حصل أوسكار وايت Oscar Wyatt - مؤسس شركة Coastal Petroleum - على أول شحنة من النفط العراقي بعيد رفع الحظر المفروض في سنة ١٩٩٦. كان لوايت تجربة قديمة في العراق، فهو الذي سافر إلى بغداد أثناء "حرب الخليج" لإنقاذ الأميركيين الذين استخدمهم صدام حسين دروعاً بشرية. وسرعان ما لحق به تجارٌ آخرون وشركات نفطية أخرى تسعى إلى مصادر أرخص للنفط الخام في الأسواق التنافسية في أواخر التسعينيات.

خلال السنوات الأولى، كان تطبيق برنامج النفط-مقابل-الغذاء يسير بطريقة سلسة نسبياً. فقد وزع العراق بعض العقود النفطية على حلفائه السياسيين الذين عارضوا برنامج العقوبات - حيث تلقى "الحزب الشيوعي" الروسي بعض المخصصات، بالإضافة إلى بعض السياسيين الفرنسيين الذين طالوا برفع العقوبات المفروضة. وقد بيع النفط بأسعار أقل بقليل من أسعار السوق، ما سمح لكل من يحصل على هذه

المخصصات ببيعها إلى التجار بأسعار أعلى. لكن البترودولارات كانت تندفق إلى الحساب المصرفي الذي تشرف عليه "الأمم المتحدة"، كما نص الاتفاق.

وقعت بغداد على الفرصة الملائمة للتلاعب بهذا النظام بعد الطلب الصيني الكبير الذي أدى إلى ارتفاع أسعار النفط في سنة ٢٠٠٠. ففي اجتماع OPEC في ذلك الخريف في فيينا، نشرت بغداد بين مشتري النفط نأ مفاده أنهم إذا كانوا يريدون الاستمرار في الحصول على الشحنات النفطية، عليهم أن يدفعوا "كلفة زائدة" لعداد مباشرة عبر السفارات العراقية والحسابات المصرفية الخارجية التي تسيطر عليها الحكومة العراقية. كانت الكلفة الإضافية أكثر ببضع سنتات على كل برميل من النفط، لكن المسؤولين في "الأمم المتحدة" عن برنامج النفط -مقابل- العداء حذروا التجار من عدم قانونية مثل هذا الإجراء^٦. وقد أدعت معظم الشركات التجارية لتحذير وامتنعت عن شراء المزيد من النفط العراقي، لكن تجاراً آخرين توصوا، إلى ضرب تمكّنهم من الاستمرار في شرائه.

ما حدث بعد ذلك كان موضوع تحقيق واسع أجرته "الأمم المتحدة" برئاسة رئيس "الاحتياطي الفيدرالي الأميركي" الأسبق، بول فولكر Paul Volcker.

قدم التقرير المكون من ٦٢٣ صفحة، والمنشور في سنة ٢٠٠٥، رؤية شاملة للتعاملات السرية الحاصلة في التجارة النفطية التي ازدهرت في هذه الفترة وشهدت ارتفاعاً كبيراً في أسعار النفط وإثراء سريعاً وسهلاً^٧. استجوب المحققون التجار والسياسيين والمصرفيين، كما حصلوا على نسخ من التحويلات المصرفية والعقود والرسائل الإلكترونية. وقد اتكأت هذه التحقيقات على حسابات الحكومية العراقية الدقيقة لجميع الكلف الإضافية التي دفعتها شركات السلع التجارية وأتيح لمحقيقي "الأمم المتحدة" بعد سقوط صدام حسين إبان الغزو الأميركي في سنة ٢٠٠٣.

قدم التقرير تفاصيل دقيقة جداً عن عدد البراميل والتحويلات المالية وكيفية انتقال تجارة النفط العراقي إلى الظل بعد مطالبة بغداد بالكلف الإضافية.

كان النفط ينتقل من شركة إلى أخرى عبر شبكة من الكيانات المجهولة التي تعمل في المناطق المحمية من الضرائب. فقد استخدمت Trafigura شركة باهامية احتياطية تسمى Roundhead، وكانت Vitrol تحول دفعاتها المالية من خلال مجموعة غامضة

في فيرجن آيلندز البريطانية تحمل اسم Peakville Limited أدرجت تحويلاتها المصرفية محاسب شركة Vitol في فيينا بصفته وسيطاً؛ كما كان أوسكار وايت يحوّل الأموال من خلال شركتين في قبرص تأسستا بُعيد فرض الكلف الإضافية.

أما Glencore فقد اتبعت طريقاً أكثر تعقيداً وإتقاناً، فكانت تشتري النفط الخام الذي خصصه العراقيون لشركة مسجلة في بنما تسمى Incomed Trading Corporation. وفي ردّها على محققي "الأمم المتحدة"، قالت Glencore إنها لم تخالف أيّ قوانين في شرائها للنفط العراقي.

"كان من المعروف والمقبول بالنسبة إلى المجتمع الدولي أن النظام العراقي يمنح مخصصات نفطية لأصدقائه وحلفائه"، قالت Glencore عبر محاميها. "وكان هناك اتفاق سائد في أوساط المجتمع الدولي في ذلك الوقت أنّ الحاصلين على المخصصات النفطية كانوا يتلقون هذه المكافأة على ولائهم ودعمهم السياسي للنظام العراقي، وليس لأنهم يدفعون الكلف الإضافية للنظام".^٨

لكن Incomed كانت مرتبطة بشركة Glencore وليس ببغداد. فقد كانت مملوكة لأقرباء لويس ألفارز، تاجر النفط العراقي في Glencore والرحل نفسه الذي قال إنه وافق على منح لاحابي رسم بحاج بقيمة ٤٠٠,٠٠٠ دولار. كان والد ألفارز صاحب الأسهم الأكبر في Incomed، كما كانت أمّه رئيسة للشركة.^٩

وجد محققو "الأمم المتحدة" أن لاختاني دفع "ما يقارب ١ مليون دولار" في صيغة كلف إضافية على عقد Incomed Trading مع بغداد. وقد أودع ٧١٠,٠٠٠ دولار من ذلك المبلغ لدى البعثة العراقية في "الأمم المتحدة" في جنيف على هيئة مبلغ نقدي كان لاختاني قد تلقاه من Glencore. وقد وصف تحقيق منفصل - عرف باسم تقرير Duelfer - شركة Glencore على أنها واحدة من "أكبر مشتري" النفط العراقي واقتبس من السجلات العراقية التي تبين أن Glencore قد دفعت ٣,٢٢٢,٧٨٠ دولاراً بصيغة "كلف إضافية غير قانونية" خلال برنامج النفط - مقابل - الغذاء.^{١٠}

جنى النظام العراقي مسلماً إجمالياً وصل إلى ٢٢٨,٨ مليون دولار بين سنتي ٢٠٠٠ و ٢٠٠٢ - أي خلال السنوات التي عمل فيها على تطبيق خطة الكلف النفطية الإضافية غير القانونية - من مختلف شركات التجارة السلعية والشركات النفطية. وقد حرص

صدام حسين على بيع النفط العراقي بسعر منخفض لكي يتمكن تحارُ النفط من دفع الكلف الإضافية لعداد.^{١١}

طالما أنكرت Glencore أنها دفعت أموالاً غير قانونية للحكومة العراقية. ولم تُتهم الشركة بأيّ خروقات قانونية متعلقة ببرنامج النفط-مقابل-الغذاء، كما لم يتعرض لاختاني أو ألفارز أو أيّ من موظفي Glencore أو ممثليها لأيّ اتهامات قانونية. وبما أن الشركة موجودة في سويسرا، فإنّ السلطات السويسرية هي المخوّلة بتوجيه أيّ اتهامات ممكنة بناءً على تقرير "الأمم المتحدة"، لكن لم توحّه تلك السلطات أيّ اتهام.

وعندما سُئل لاختاني بعد ذلك بسنوات عن الدور الذي أدّاه آنذاك، ردّ عن متحدث باسمه أنه "استدعيّ للقاء بممثلي الحكومة الأميركية لمساعدتهم في التحقيقات الحارية، وقد قدّم طوعاً تلك المساعدة". وأضاف المتحدث باسمه أنه "مدّة ٢٠٠٦، لم يكن للاختاني أيّ شأنٍ في هذه المسألة".^{١٢}

لم ترّ Glencore أيّ ضيرٍ في تأمين ألفارز للنفط العراقي عبر شركة يملكها أبوه وترأسها أمّه. وفي حقيقة الأمر، فقد كلفته بإدارة تجارتها النفطية كلها. فعندما ظهرت Glencore في "بورصة لندن"، كان ألفارز أكبر مالكي الأسهم في هذه الشركة، إذ كان يملك حصة بقيمة ٥٥٠ مليون دولار في سنة ٢٠١٢.^{١٣}

أما شركات السلع التجارية الأخرى فقد اعترفت بارتكاباتها القانونية خلال برنامج النفط-مقابل-الغذاء بعد أن أنكرت ذلك في بداية الأمر. فعند التحقيقات التي أجراها فولكر، اعترفت Vitol في الولايات المتحدة بارتكاب سرقات كبرى ودفعت غراماتٍ بقيمة ١٧,٥ مليون دولار.^{١٤} ولكن على غرار Glencore، لم تُبدِ الشركة استياءها من تورط موظفيها في تلك الارتكابات. فقد استمر التاجر المسؤول عن إدارة النفط العراقي والمحاسب المذكور في تقرير "الأمم المتحدة" في العمل لدى Vitol أو الكيانات المرتبطة بها لسنوات طويلة.

كما اعترفت Trafigura بتهمة الرعم الرائف بأن النفط الذي كانت تبيعه في الولايات المتحدة لا يتعارض مع برنامج النفط-مقابل-الغذاء.^{١٥}

واجّحت الشركات التجارية الأميركية عقوبات قاسية. فقد حُكم على أوسكار

وايت، مالك شركة Coastal Petroleum، بالسجن لسنة واحدة، بينما حُكم صديقه ديفيد تشالمرز - مالك شركة Bayoil - بالسجن لمدة سنتين.^{١٦} كانت فضيحة النفط-مقابل-العزاء دليلاً على حقبة الندرة الجديدة التي أَلَمَّت بالصناعة السلعية. فعلى مدار العقد التالي، سوف تبدو الأسعار المتدنية ضرباً من الذكرى العيدة، كما أن تجار السلع سيدخلون في منافسات شرسة لتأمين المواد الخام اللازمة لتلبية طلب الصين وإشاع الشهية المفتوحة للأسواق الناشئة الأخرى. وكان النفط المورد الأكثر قيمة بين هذه الموارد كلها.

تسارع الازدهار السلعي في الفترة الممتدة من الصف الثاني لسنة ٢٠٠٣ إلى سنة ٢٠٠٤. كانت الصناعة النفطية تعمل بطاقتها القصوى. فبعد أن أدى انخفاض الأسعار على مدى عقدين من الزمن إلى تحجيم الاستثمار في الحقول النفطية وخطوط الأنابيب ومحطات التكرير، لم تكن هناك موارد جديدة كافية لتلبية الطلب العالمي المتسارع الذي شهد في سنة ٢٠٠٤ أعلى ارتفاع منذ سنة ١٩٧٨.^{١٧} تجاوزت الأسعار ٤٠ دولاراً للبرميل الواحد للمرة الأولى منذ "حرب الخليج" الأولى، ثم تجاوز سعر البرميل ٥٠ دولاراً للمرة الأولى في تاريخه (راجع الرسم البياني في الملاحق).

كان ذلك تكراراً لما حدث في سبعينيات القرن العشرين. فقد عبّر السياسيون عن القلق نفسه مع استعادة OPEC لنفوذها. كما أخذ سعر الغازولين يتصدّر عناوين الصحف الرئيسية. وكانت هناك تحذيرات قوية حول استنزاف احتياطات النفط العالمية.

وبالنسبة إلى التعار، كان السباق على النفط يعني مرحلة جديدة من جني الثروات الضخمة. إذ إن الطلب الصيني المتنامي كان يستدعي زيادة كبيرة في واردات الصين، ما يعني شحن كميات أكبر من السلع حول العالم. فبين سنتي ٢٠٠٠ و ٢٠٠٨، ازدادت التجارة النفطية العالمية بنسبة ٢٧,٢%، أي أكثر من ضعف نمو الطلب النفطي خلال المدة نفسها.^{١٨} وكان ذلك يعني بدوره المزيد من الصفقات بالسلة إلى التجار الذين يمثل عملهم الأساسي في شحن السلع حول العالم. من جهة أخرى، ساهمت الأسعار المرتفعة في تغيير الطريقة التي يجري بها تجار

السلع أرباحهم. فقد كان الوقت ملائماً لتخمينات الصرفة والبسيطة؛ فمن الواضح أن الأسواق تشهد ازدهاراً كبيراً يحتم ارتفاع الأسعار. وعلى النقيض من مرحلة السبعينيات، فقد صار من الممكن المراهنة على سعر النفط في سوق العقود الآجلة، وقد قام بذلك الكثيرون. فمنذ سنة ٢٠٠١ حتى ٢٠٠٨، كان معدل سعر النفط الخام برنت السوي يسجل ارتفاعاً منتظماً في كل عام - وهي أطول فترة تشهد ارتفاعاً سنوياً للأسعار في تاريخ الصناعة البترولية منذ سنة ١٩١٨.

لكن المضاربات لم تكن الطريقة الوحيدة التي درّت من خلالها الأسعار المرتفعة الأرباح على الشركات التجارية. ففي بعض الحالات، صارت العقود ضمنية لأحد التي كان التحوّل قد وقعها قبل سنوات مربحة جداً بصورة مفاجئة فعلى سبيل المثال. تمكنت Glencore من شراء الألومينا من جامايكا بسعر ثابت تعهّد بضيق لاحق في التفاوض عليه في سنة ٢٠٠٠. وعندما ارتفعت الأسعار ارتفاعاً كبيراً، كانت الشركة التجارية تدفع أقل من نصف السعر الرائج في السوق لقاء الألومينا.

وحتى الصفقات السلعية المبرمة بأسعار السوق صارت مربحة جداً في الأسواق المزدهرة. والسبب في هذا يعود إلى أن معظم عقود السلع الفعلية يتضمن بعض التغيرات الكمية، ما يسمح للتاجر بشراء أو توريد الكمية المتفق عليها زائد أو ناقص نسبة مئوية معينة. في الأوقات العادية، كان ذلك الهامش - المعروف باسم "التخيير" - يعني أن التاجر لا يخرق شروط العقد في حال كانت الشحنة أكبر أو أصغر بقليل من الشحنة المتفق عليها، وهو شيء مفهوم في تجارة ضخمة كهذه.

ولكن مع ارتفاع الأسعار الكبير، اكتسب عامل التخيير هذا قيمة كبيرة؛ إذ كان بمقدور التاجر شراء كمية أكبر بقليل من المورد عند ازدياد الطلب، أو تسليم كمية أقل بقليل للمشتري في وقت يكون فيه الآخرون مستعدين لدفع أسعار مرتفعة للحصول على السلع التي يحتاجونها. أو أن بمقدور التاجر الانتفاع من عامل التخيير على كلا الطرفين.

تخيّل تاجر يملك عقداً طويل الأجل مع منتج نفطي ومستهلك نفطي في الوقت نفسه بمليون برميل شهرياً. إن السعر المحدد لكل عقد هو نفسه؛ أي السعر الوسطي الشهري. يسمح كل عقد لتاجر بهامش ١٠% من الكمية المنصوص عليها في العقد.

فإذا كانت أسعار النفط ثابتة، فمن المؤكد أن التاجر سيخسر لأنه سيبيع النفط بالسعر نفسه الذي اشتراه به، لأنه لن يحقق أي أرباح، قبل حساب كلف الشحن والتمويل. أما إذا كانت السوق تشهد ارتفاعاً في أسعار النفط، فيمكن للتاجر استغلال عامل التخيير الوارد في العقد لجني الأرباح. إذ إنه سيزيد الكمية التي يحصل عليها من المنتج إلى الحد الأقصى المسموح به، ما يضمن له ١,١ مليون برميل، أي ١٠% زيادة عن الكمية المتفق عليها. وبالنسبة إلى المستهلك، فإنه سيحفظ الكمية المنصوص عليها في العقد ويكتفي بتوريد ٩٠٠,٠٠٠ برميل، أو ١٠% أقل من الكمية المتفق عليها. وعندما يمكن له أن يعيد بيع الفارق البالغ ٢٠٠,٠٠٠ برميل. وبما أن الأسعار في ارتفاع، فإن السعر سيكون أعلى في نهاية الشهر من السعر الشهري الوسطي، وسوف يحقق التاجر الربح من إعادة بيع الكمية المتبقية (٢٠٠,٠٠٠ برميل).

حتى العقد الأول من الألفية الثالثة، لم يكن معظم مورّدي ومشتري السلع يدركون قيمة عامل التخيير هذا بالنسبة إلى التجار. ففي نهاية المطاف، لم يكن هذا العامل يمثل هذه القيمة قبل أن تؤدي الدورة الاستهلاكية المديدة إلى ارتفاع الأسعار ارتفاعاً كبيراً. ولكن مع ارتفاع الأسعار، تحول عامل التخيير إلى مورد كبير للأموال. يقول تون كلومب Ton Klomp - الذي ساهم في تأسيس واحدة من أبرز الشركات الصاعدة في مرحلة الدورة الاستهلاكية المديدة Mercuria، بعد أن عمل تاجر نفط في Cargill و Goldman Sachs - إنه كان بمقدور التاجر "في المراحل السابقة" استغلال العقود التي تنطوي على هوامش واسعة؛ إذ كان العقد النموذجي للنفط - وهو منتج مكرر يستخدم في الصناعة البتروكيميائية - يُجيز تسليم كمية تتراوح بين ١٧,٠٠٠ و ٢٥,٠٠٠ طنّ بناءً على بند التخيير. "يا إلهي! إنه مبلغ كبير جداً، إن كنت تجيد الإفادة القصوى من تلك الهوامش".^٢

وكان من العوامل المساعدة أيضاً ذلك المزاج الذي ساد في مرحلة الازدهار تلك، فكان المشترون قلقين حول نفاد المواد الخام أكثر من قلقهم حول المساومة على الأسعار. كان العالم يستجدي المزيد من السلع. وكانت محطات تكرير النفط، التي تواجه طلباً كبيراً على الغازولين والديزل والمنتجات النفطية الأخرى، مستعدة لدفع أسعار باهظة لتأمين شحنات النفط الخام وتلبية الطلب المتنامي لزبائنها.

وبالنسبة إلى التجار، كان ذلك المناخ دعوة إلى المبادرة والعمل. فقد انطلقوا بحثاً عن الموارد في جميع بلدان العالم. إذ توجهوا إلى البلدان النفطية الجديدة مثل تشاد والسودان اللتين كانتا تصدران النفط الخام للمرة الأولى، وإلى المنتجين التقليديين الذين يفكرون في ضخ كميات أكبر من النفط، مثل روسيا وأذربيجان وكازاخستان واليمن والبرازيل وغينيا الاستوائية وأوغندا.

وقد ساهمت تلك الخطوة في تقريب التجار أكثر من عالم الشخصيات الأوليغارشية والاستبدادية والدكتاتورية التي كانت تثرى من الازدهار السعي المتنامي. فقد عملوا على بناء التحالفات مع أشخاص محليين وتعاونوا معهم، في بعض الأحيان، على تأسيس شركات تجارية مشتركة. حتى إن بعض التجار حرقوا القوانين، كما أظهرت فضيحة برنامج النفط-مقابل-الغذاء. كما استغل تجار آخرون الأوضاع الحاضرة بجميع أنواعها، كالحروب والانقلابات والحكومات الفاسدة والبلدان التي تعي من الفوضى والاضطرابات. وكان الهدف الوحيد يتمثل في تأمين الموارد الطبيعية.

”كلما كان البلد أكثر إتشكالية، كانت الأرباح أكبر“، يوضح بوب فيتش، المدير التنفيذي السابق في شركة Vitol الذي كان أحد أبرز شخصياتها خلال العقد الأول من الألفية الثالثة.^{٢٢}

كان كل من يملك السلع يتمتع بامتياز خاص نتيجة تنامي الطلب الصيني. فقد تحولت الشركات التي كانت سابقاً هامشية في سوق السلع العالمية إلى شركات مهمة تعاطى بما قيمته عشرات مليارات الدولارات من الموارد سنوياً. ولم تكن مجرد شركات تجارية رابحة؛ ففي عالم يشهد ندرة في السلع وشهية صينية كبيرة، فإن قدرة التجار على الحفاظ على تدفق السلع قد جعلت منهم ركيزة أساسية في الاقتصاد العالمي.

كما أن هذا المزيج من الأموال الضخمة والأهمية الإستراتيجية قد أضفى على التجار دوراً سياسياً مهماً في عدد من مناطق العالم. إذ إن قدرتهم المتواصلة على ضخ الأموال إلى خزائن الحكام الأغنياء بالنفط قد حولتهم إلى حلفاء أقوياء. وقد فهم صدام ذلك فطرياً، مما دفعه إلى المطالبة بأموال إضافية مقابل مبيعات النفط العراقي. وكان الأمر مماثلاً في روسيا أيضاً، حيث كان ”الكرملين“ بحاجة إلى كسب ودّ التجار

لصمان بيع النفط الروسي، حتى في المراحل التي تشهد توتراً سياسياً.
من هذا الحليط المركب من عالم يهت وراء النفط ودول نفطية متهفة للأموال،
نشأت شركتان سرعان ما قفزتا إلى مصاف الشركات النفطية العالمية الكبرى خلال
سنوات قليلة. ستكون هاتان الشركتان رمزاً للسوق النفطية في العقد الأول من الألفية
الثانية بما تتسمان به من الانتهازية والعلاقات المتينة، وكذلك من ناحية ربطهما
لمنتجي النفط الصاعدين في الأسواق الناشئة بالطلب الصيني المتزايد. هاتان الشركتان
هما: Gunvor و Mercuria.

نشأت هاتان الشركتان من سوق الاتحاد السوفياتي السابق المفتوحة للجميع في
التسعينيات، في الوقت الذي كان فيه ديفيد روبن يعمل على تحويل Trans-World إلى
أكبر تاجر ألومنيوم في العالم. ولكن بالنسبة إلى Gunvor و Mercuria، لم تأت المرحلة
الذهبية في التسعينيات بل في العقد الأول من الألفية الثالثة، عندما أصبحتا قاتين
رئيسيتين للنفط الروسي وساعدتا في تدفق مليارات الدولارات إلى خزائن "الكرمين"
التي منحت الرئيس الشاب بوتين الثقة اللازمة لتعزيز دوره على الساحة العالمية.

تعود أصول Mercuria إلى المرحلة التي تلت انهيار الاتحاد السوفياتي، عندما تحول
الموسيقيان فياتشيسلاف سمولوكاوسكي Wlaczslaw Smolokowski و غريغوري
جانكيليفيتش Gregory Jankilevitsch إلى العمل في التجارة النفطية. ففي الثمانينيات،
كانا يعزفان الغيتار والبيانو في مطاعم ونوادي موسكو. وبعد أن هاجرا إلى بولندا
وأخذا يعملان في بيع معدات الكمبيوتر والأدوات الكهربائية المنزلية، عرض عليهما
أحد زبائنه المقيم في مدينة نفطية نائية في سيبيريا العمل في التجارة النفطية. كان قد
حصل على رخصة تصدير، وهي شيء نادر وثمين في بداية التسعينيات. تردد التاجر
في البداية، إذ لا يعرفان أي شيء عن النفط. لكن الرجل ألح في عرضه. "قال إننا سنتعلم
أصول هذه التجارة معاً"، استذكر حانكيليفيتش لاحقاً.^{٢٣}

وهكذا تحول الاثنان من التلاجات إلى ناقلات النفط. ولدى عودتهما إلى بولندا،
عقدا صفقة مع محطة تكرير متعثرة، وسرعان ما أصبحا أهم شاحني للنفط الروسي
عبر خط أباب Druzhba، الذي يباه السوفيات، إلى بولندا. وفي أواسط التسعينيات،
كانت شركتهما J&S - تورد ٦٠% من النفط الروسي الخام.

كيف تمكن هذان المهاجران من تحقيق هذه المكانة في "الشرق المتوحش" من روسيا في تسعينيات القرن العشرين؟ "نحن نلبي حاجات الاثنين معاً [المنتجين والمستهلكين]، ولا تتردد في المحازفة"، قال حانكييفيتش. "لم يحدث قطُّ أر خيباً ظنَّ شركائنا في بولندا".^{٢٤}

أما الآخرون فكانوا أقلَّ حماسةً للدور الذي أدّاه هذان الرجلان. فعندما رفع بعض الأوليغاركيين الروس الأقوياء قضية ضد موظفين لديهما كانا يبيعان النفط بتهمة تلقي الرشى، كشفت القضية عن دفع J&S لمبلغ وصل إلى ١,٧ مليون دولار. وقد وصف القاضي هذا المبلغ على أنه واحد من بضع "عمولاتٍ أو رشىٍ سرية" تقاها الموظفين.^{٢٥} (وعندما سُئل جانكييفيتش وسمولوكاوسكي عن هذه القصة. قلا إنهما لم يتعرضا لأيِّ اتهامات قانونية وإنهما كانا مستعدين لدحض أي مر عم بهـ الشان).^{٢٦}

في الوقت الذي شرع جانكييفيتش وسمولوكاوسكي في تجارة الكمبيوترات والتلاجات، كان هناك رجلان آخران يدخلان عالم تجارة النفط الروسي. ففي سان بطرسبورغ، التي كانت تسمى ليسينغراد حينذاك، تلقى جينادي تيمتشنكو Gennady Timchenko - وهو مهندس ميكانيك كهربائي شاب يتميز بالدمائة والثقة بالنفس - اتصالاً من صديق عرض عليه الدخول في التجارة النفطية. وقد تلقّف تيمتشنكو الفرصة فوراً.^{٢٧}

وفي ذلك العالم الفوضوي الذي كان يميّز التجارة النفطية الروسية في التسعينيات، وجد تيمتشنكو نفسه في مواجهة توربيورن تورنكفست Torbjorn Törnqvist، السويدي الذي كان قد أسس شركة جديدة بهدف تصدير المنتحات الروسية المكررة عبر إستونيا. بدأ الاثنان تاحرين متنافسين، ثم آل بهما الأمر إلى العمل معاً في واحدة من أنجح الشركات في التجارة النفطية.

كانت تلك أوقاتاً خطيرة بالنسبة إلى كل من يتعاطى في قطاع السلع الروسية. فقد دأ صيئ حروب الألومنيوم، لكن تحار النفط كانوا أيضاً يواجهون بعض الأخطار. ففي أحد الأيام اختفى شريك تورنكفست التجاري، ومن المرحح أنه تعرض للقتل، ما دفع تورنكفست للحواف على سلامته الشخصية. "بما أنني كنت مقرباً منه، فقد

قررت اللقاء خارج روسيا لسنة كاملة على الأقل“، قال تورنكفست. “كنت حذراً جداً لمدة لا بأس بها.”^{٢٨}

أدت صادرات تورنكفست النفطية عبر إستونيا إلى إدخاله في منافسة مع تيمتشكو وشركاه. وعوضاً عن التورط في منافسة شرسة في إستونيا تودي بواحدٍ منهما، قرر الرجلان الدخول في شراكة تجارية. فقد تكاتف تيمتشكو وشركاه مع تورنكفست وشركاه وأسسوا شركة أطلقوا عليها اسم Gunvor Energy. Gunvor Energy هو اسم فتاة سويدية يعني “يقظ في الحرب” في اللغة النورسية القديمة.^{٢٩}

وعندما تنازع بعض الشركاء في Gunvor Energy مع تورنكفست، وقف تيمتشكو مع السويدي ضد زملائه القدامى وطردهم. ومن ثم أسس الرجلان شركة جديدة في سنة ٢٠٠٠ أسماها Gunvor International.

حتى ذلك الوقت، كانت التجارة النفطية التي يديرها هذان الرجلان مربحة، لكنها كانت محدودة. فقد كانت أرباحهما تقتصر على عشرات الملايين بدلاً من مئات الملايين الدولارات سنوياً.

لكن العصر الذهبي كان بانتظارهما. كان الاقتصاد الصيني يشهد ازدهاراً ملحوظاً ويعد بأرباح حيالية لكل من يمتلك الواردات النفطية. ففي هذه البيئة نجح صدام حسين في إقناع التجار النفطيين العالميين بدفع كلف إضافية في ظل حطة النفط-مقابل-الغذاء. حالف الحظ شركتي Mercuria و Gunvor؛ فقد كانتا في المكان الصحيح، والرمز الصحيح، وتمتعان بارتباطات تمكنهما من تحصيل كميات كبيرة من النفط. كان الإنتاج النفطي الروسي يشهد شيئاً من الازدهار أيضاً. فبعد انهيار في الإنتاج في مطلع التسعينيات نتيجة انهيار الاقتصاد الروسي الناجم عن سقوط الشيوعية، تعافى القطاع النفطي بسرعة كبيرة في مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة. وفي هذا الوقت، كانت ملكية هذه الصناعة قد تركزت في أيدي ثلّة من الأوليغاركيين الأقوياء الذين حولوا اهتمامهم من حماية أسهمهم إلى تطوير شركاتهم. ففي الفترة الواقعة بين عامي

١٩٩٩ و ٢٠٠٥، توسع الإنتاج النفطي الروسي بسعة تزيد عن ٥٠%،^{٣٠} ما أدى إلى تزايد الصادرات.

وبصفتهم الحلقة التي تربط بين المنتجين الروس والنظام المالي العالمي، اكتسب التجار أهمية سياسية جديدة بالنسبة إلى الدولة الروسية. فقد أدرك الرئيس الروسي الحديد، فلاديمير بوتين، أن النفط يعني المال والسلطة معاً. ومع محاولات "الكرمليين" لتعزيز سيطرته على القطاع النفطي، فتحت Mercuria و Gunvor أبواباً جديدة للمبيعات النفطية الروسية، وساهمت في استمرار تدفق الدولارات إلى الدولة الروسية.

بالنسبة إلى Mercuria، كان ذلك يعني زيادة التجارة النفطية بين اثنتين من أهم القوى الجيوسياسية في القرن الجديد: موسكو وبكين. فمع ارتفاع الإنتاج النفطي الروسي في مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، كانت J&S قد باشرت شراء كميات من النفط الخام أكبر من تلك التي يمكنها بيعها في بولندا. ثم بدأت الشركة في تصديره. فكانت تنقل النفط من سيبيريا إلى بولندا ومن ثم إلى ميناء غدانسك على ساحل "بحر البلطيق"، ومن هناك إلى جميع أنحاء العالم بواسطة المراكب البحرية.

لكن جانكيليفيتش وسمولوكاوسكي أدركا أنه لن يكون بمقدورهما بناء تحارة نفطية عالمية بمفردهما. ولذلك توأما مع ماركو دناند Marco Dunand ودانييل جايجي Daniel Jaeggi، وهما تاجران معروفان بذكائهما التجاري وطموحهما الجامح. كان الرحلان قد درسا معاً في جامعة جنيف ثم عملا معاً في سلسلة من الشركات التجارية الرائدة.

في سنة ٢٠٠٤، عقد جايجي ودناند صفقة مع شركة J&S. وقد نصت الصفقة على تأسيس شركة قابضة جديدة تابعة لمجموعة J&S في قبرص تحمل اسم J&S Holding. قلص جانكيليفيتش وسمولوكاوسكي حصتهما إلى ٦٢%، وحصل كلٌّ من دناند وجايجي على حصة بمقدار ١٥%، بينما حصل فاديم لينتسكي Vadim Linetskiy وبافل بوجدل Pavel Pojdl - وهما عضوان في فريق J&S - على نسبتي ٧% و ١%، على التوالي.^{٣١}

يقول دناند إنه استثمر هو وحايجي "جميع الأموال" التي يملكانها للحصول على أسهمهما في الشركة. لكنهما حصلاً أيضاً على قرض كبير من جانكيليفيتش

وسمولو كاوسكي اللذين وافقا على تسديد المبلغ من أرباح الشركة المستقبلية. ومن رأس المال الأولي البالغ ٢٥٠ مليون دولار، كانت حصة دنانيد وجايغي في الشركة تساوي ٧٥ مليون دولار. وتبعاً لهذه الصفقة، يُحوّل دنانيد وجايغي بإدارة الشركة، ومن ثم يعمل جانكليفيتش وسمولو كاوسكي على تقليص حصتهما تدريجياً. "لقد سلّمنا المفتاح ومضيا"، يقول دنانيد.^{٣٢}

تبين لاحقاً أن القرار في عاية الذكاء. إذ طالما آمن دنانيد بأن الازدهار الصيني سيعمل على تنوير السوق النفطية. وسرعان ما باشرت الشركة شحن النفط الروسي، عبر عدانسك في بولندا، إلى الصين. وسوف تتنامى أهمية هذا التدفق التجاري خلال السنوات التالية مع دخول التجار الآخرين إلى درحة أن روسيا اليوم هي واحدة من أكبر مورّدي النفط إلى الصين.

نمت الشركة بمعدل متسارع جداً. ففي سنة ٢٠٠٩، سجل الربح الصافي للشركة رقماً قياسياً بلغ ٤٥٤ مليون دولار.^{٣٣} كانت الشركة قد غيرت اسمها في ذلك الوقت إلى Mercuria، لكنّ جانكليفيتش وسمولو كاوسكي ظلّا يملكان حصصاً كبيرة في الشركة.^{٣٤} كان الاثنان يظهران في حفلات الشركة - جانكليفيتش على الغيتار وسمولو كاوسكي على البيانو - ويعزفان بعض مقطوعات "الروك" الكلاسيكية لتجار Mercuria المتواجدين في الحفلة.

كانت قدرتهم على ربط الواردات النفطية الروسية بالطلب الصيني أثناء ازدهار السوق كفيلة بإثرائهم جميعاً. فبين عامي ٢٠٠٧ و٢٠١٨، كانت Mercuria قد جنت أرباحاً، بعد اقتطاع الضرائب، تصل إلى ٣,٩ مليار دولار. وبعد تقليص الشريكين الأصليين لأسهمهما، استثمرت بكين في الشركة، فاشترت الشركة الحكومية China National Chemical Corporation حصة الأقلية في Mercuria.

إن كانت Mercuria قد كشفت عن الأموال التي يمكن تحصيلها من نقل النفط الروسي إلى الصين، فإن منافسها الرئيس Gunvor قد أمارط الشام عن طريقة أخرى للتطور والنمو تتمثل في العلاقات السياسية. كان تيمتشكو وتور كفست يعملان منذ زمن على بناء العلاقات مع شخصيات مهمة في عالمي السياسة والتجارة الروسيين. لكن واحدة من تلك العلاقات ستؤدّي الدور الأبرز في تشكيل مستقبل الشركة مع

وصول فلاديمير بوتين إلى سدة الرئاسة في ٣١ كانون الأول/ ديسمبر ١٩٩٩.

كان تيمتشنكو وشركاه قد تعاملوا مع بوتين للمرة الأولى في مطبخ التسعيات، عندما كان مسؤولاً عن العلاقات الاقتصادية الخارجية لمدينة سان بطرسبورغ. ومع نهاية العقد، كان بوتين يتهيأ لاستلام الرئاسة وكان تيمتشنكو تاجر نفط كبيراً بدأ للتو عمله تحت اسم Gunvor. بقي الرجلان على تواصل؛ ففي سنة ١٩٩٨، رعى تيمتشنكو وآخرون نادياً للجودو ونصّبوا بوتين - الذي طالما كان مولعاً بالجودو مد طفولته - رئيساً فخرياً للنادي.

لسنوات طويلة، كان تيمتشنكو يتأهّل بصداقته مع بوتين. وفي سنة ٢٠١٤، وصف الرئيس الروسي تيمتشنكو بأنه واحد من "معارفي المقربين - من أصدقائي" وقد أعلن تيمتشنكو بدوره أن كلته كانت حروّة كلبة بوتين، وقد قدمها له هدية في سنة ٢٠٠٤.

حقق تيمتشنكو و Gunvor أكبر نجاح لهما بعد أن صار بوتين رئيساً لروسيا فبعد الفوضى التي وسمت مرحلة التسعينيات في روسيا، وعد بوتين بإحلال النظام والاستقرار والقيادة القوية. وعلى غرار الكثير من الروس العاديين، كان بوتين مستاء من أفراد الطبقة الأوليغارشية والطريقة التي استغلوا فيها الدولة الروسية الضعيفة خلال رئاسة بوريس يلتسن Boris Yeltsin، الذي حكم روسيا بين عامي ١٩٩١ و ١٩٩٩، باستغلالهم على موارد البلاد بأسعار بخسة.

عندما جاء بوتين إلى السلطة قبيل مطلع الألفية الثالثة، قدم للطبقة الأوليغارشية عرضاً ضمياً مفاده أنه لن يسعى إلى إلغاء صفقات الخصخصة التي حصلوا على ثروتهم من خلالها مقابل نقائهم خارج العمل السياسي. لكن التوتر بقي كامناً تحت السطح. وكان ميخائيل خودوروفسكي Mikhail Khodorkovsky، مالك شركة Yukos العطية، الأوليغارشية الذي تمادى في اختبار موقف بوتين هذا.

كان خودوروفسكي - الرجل الموهوس بقراءة الكتب والمالغ أربعين عاماً - قد أصبح في سنة ٢٠٠٣ الأوليغارشية رقم واحد في روسيا والرجل الأكثر ثراءً في البلاد كلها. أسس خودوروفسكي، الدكي والطموح، جمعية تعاونية في نهاية الثمانينيات مع ظهور الأعمال التجارية الخاصة للمرة الأولى في الاتحاد السوفياتي. وسرعان ما

تحولت جميعته المسماة Menatep إلى مصرف وصارت بسرعة كبيرة واحدة من أكبر وأشرس الشركات الخاصة في البلاد، متمتعةً بشبكة واسعة من العلاقات الحكومية. وعندما أطلقت حكومة يلتسن الضعيفة خططها المشؤومة المتمثلة في القروض - مقابل - الأسهم، سيطر خودوروفسكي على حصة ضخمة في شركة Yukos النفطية مقابل ٣٠٩ مليون دولار فقط.^{٣٧} وبعد ذلك بعقد واحد، كان قد حولها إلى الشركة المدللة لدى الصناعة النفطية الروسية، فبلغت قيمتها السوقية أكثر من ٢٠ مليار دولار. لكن Yukos كانت أيضاً نموذجاً لكل ما يُغضب بوتين وحلفاءه من أوليغاركيي التسعينيات. فقد كانت أحد أشرس المستخدمين للشركات الأجنبية والمناطق الاقتصادية الخاصة المتميزة بالضرائب المتدنية بهدف تقليص الضرائب المستحقة عليها. كما كانت واحدة من الشركات التجارية المؤثرة والنافذة في روسيا.

أصبح خودوروفسكي أكثر حراً واستغزراً. فقد واجه بوتين حول مسألة الفساد في لقاءٍ متلفز في "الكركملين". قال إنه سيتقاعد من Yukos في سنة ٢٠٠٧ - أي في السنة التي سيكون على بوتين ترك الرئاسة بناءً على الدستور - وفسح المجال أمام التكهينات القائلة باهتماماته السياسية.^{٣٨} كما أنه بدأ التفاوض مع ExxonMobil و Chevron لبيعهما حصة في Yukos. حتى إنه كان على وشك إتمام صفقة تقضي بدمج Yukos مع Chevron لتأسيس أكبر شركة نفطية في العالم.^{٣٩}

في ٢٥ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٣، توقفت طائرة خودوروفسكي التي كانت تحلق فوق سيبيريا للترود بالوقود فوجدت نفسها محاطة بالقوات الخاصة. اعتُقل أثرى رجل في روسيا. وسوف يقضي العقد التالي في السجن بتهم الاحتيال والنهرب الضريبي والاختلاس. وبعد ذلك بسنة، ومع تصاعد الاتهامات الضريبية ضد Yukos، استولت الشركة النفطية الروسية الحكومية Rosneft على أصلها الرئيس المتمثل في تجارة ضخمة لإنتاج النفط في قلب سيبيريا.

كانت تلك واحدة من اللحظات المميزة لرئاسة بوتين: ليس بوسع أي من الشخصيات الأوليغارشية الاستحواذ على سلطة تفوق سلطة "الكركملين"، وليس بوسع أي تاجر روسي الإثراء إلا بموافقة الرئيس، وأن الموارد الطبيعية الروسية هي ملك للدولة. وقد تحول ذلك الحدث إلى مشحوبٍ للانتقادات الموحدة إلى بوتين في روسيا

وعلى الساحة الدولية، كما صار محورَ معركة قانونية كلفت مليارات الدولارات بين الحكومة الروسية وحاملي أسهم Yukos.

بالنسبة إلى Gunvor، كان ذلك معبراً إلى عالم التجارة النفطية الواسع. فمع انهيار Yukos نتيجة الضغط الذي ولّته حملة "الكرملين" الموجهة ضدها، كانت Gunvor جاهزة لمساعدة الدولة الروسية في استمرار تدفق النفط. وفجأة صارت هذه الشركة التجارية، التي لم تكن معروفة من قبل، ركيزة أساسية مع سعي بوتين إلى فرض هيمنة الدولة على الصناعة النفطية الروسية.

التزمت Gunvor الصمت حيال قضية Yukos لسنوات. فعندما سُئل تيمتشكو عنها في إحدى مقابلاته القليلة، قال: "لا أرغب في إبداء الرأي حول شركة لا يربطني بها أي شيء".^{٤٠}

لكن تورنكفست مستعدّ الآن للحوض في سقوط خودوروفسكي والدور الذي لعبته Gunvor في دعم الدولة الروسية بعد ذلك.

يقول تورنكفست إنه كان يعرف مسبقاً أن Yukos آيلة إلى الانهيار. "لم أكن أعرف تماماً ما الذي سيحدث، لكنهم قالوا لي إن شيئاً ما سيحدث"، قال تورنكفست. لكنه رفض الإفصاح عن الجهة التي أسرت له بتلك المعلومة. "أخبروني أن أكون مستعداً للتجار بكميات ضخمة".^{٤١}

يقول تورنكفست إن خودوروفسكي قد ارتكب خطأين. الأول هو تجاهل تحذير بوتين بتحاشي التدخل في السياسة الروسية. والثاني هو كلامه حول رعبته في بيع Yukos لشركة نفطية أميركية. "يمكنك أن تتخيل الغضب الناجم عن تلك التصريحات. لقد حصل هؤلاء على ذلك كله مجاناً. لم يدفعوا أي ثمنٍ مقابل ذلك؛ وضعوا أيديهم عليه. والآن سيبعونه لشركة أميركية متعددة الجنسيات؟".

"كانت تلك اللحظة التي قرروا فيها الانقضاء عليه"، يقول تورنكفست. "وهم صريحون في هذا الشأن... إذا سمحوا بحدوث ذلك، فإن روسيا آيلة إلى التفتت والانهيار. وسوف تُبدد الثروات الروسية، ولن يحصل الشعب الروسي على شيء منها".

بعد الاستحواذ على حقول Yukos النفطية، كانت Gunvor جاهزة للمساعدة في

بيع النفط. حتى ذلك الوقت، كانت تلك الشركة التجارية تباع كميات قليلة من النفط الخام وتركز، عوضاً عن ذلك، على المستحقات النفطية المكررة. أما الآن فيُساءل تورنكفست فجأة عن قدرته على التعاطي مع كميات ضخمة شهرياً. "أدركت على الفور أنها فرصة العمر. اتصلت بالمسؤول المالي وقلت له: لا أعرف كيف ستتدبر ذلك، ولكن عليك أن تتواصل مع BNP Paribas وتحصل على خط ائتمان فوري". يقول تورنكفست إنه لم يكن التاجر الوحيد الذي تلقى هذه الدعوة إلى التحرك الموري. لكن Gunvor سرعان ما أصبحت الشركة الأكبر حيث كانت تتعامل - تبعاً لتقديرات تورنكفست - مع ٦٠% من صادرات Rosneft المنقولة بحراً. فمن لاعب صغير، تحولت Gunvor فجأة إلى جزء أساسي من السوق النفطية العالمية. وفي سنة ٢٠٠٨، عندما تجاوزت الأسعار ١٠٠ دولار للبرميل الواحد وصارت السيطرة على النفط مفتاحاً للنجاح، كانت الشركة أكبر تاجر للنفط الروسي، إذ كانت تدير في مرحلة من المراحل ٣٠% من صادرات البلاد المنقولة بحرياً.^{٢٢}

مع تعيير بوتين لموقعه داخل البلاد وخارجها، كانت Gunvor إحدى الشركات الرئيسة التي تعمل خلف الستار للحفاظ على تدفق النفط الروسي إلى العالم. وقد جنت Gunvor أرباحاً هائلة من نشاطها هذا. وقد بقيت أرباح الشركة الأولى موضوعاً للتخمينات والتكهنات. أما الآن فإن Gunvor تقول إنها حققت أرباحاً سنوية بين عامي ٢٠٠٥ و٢٠٠٩ وصلت إلى نحو ٣٤٧ مليون دولار^{٢٣}. فقد ارتفعت قيمتها السهمية من ٢٤٥ مليون دولار في سنة ٢٠٠٥ إلى ما يقارب ١,٤ مليار دولار في سنة ٢٠٠٩ - وهو نمو مذهل، حتى بمعايير صناعة التجارة السلعية في الدورة السلعية الممتدة. كيف أمكن لشركة تجارية معمرة أن تجني هذه الأموال كلها؟ هل جاءت أرباح Gunvor على حساب الشركة النفطية الروسية الحكومية؟ "تحولت Rosneft فجأة إلى مالكٍ لأكبر شركة نفطية هناك... لم يكن لديهم أي نوع من أنواع التنظيم. لم يكن لديهم أي شيء. وهذا هو الموقع الذي ترغب أن تكون فيه كتاجر. فهل تستغل الوضع أم لا؟ بالطبع ستستغله"، يقول تورنكفست. "هكذا هم التجار. يسعون إلى الواحد هناك واستغلال الوضع القائم. لذلك أنا لا أقول إنها استغلنا Rosneft. لكننا انتهزنا الفرصة المتاحة أمامنا في ذلك الوضع".

لكن بقي السؤال حول صعود Gunvor إلى ذلك الموقع المتقدم في القطاع النفطي الروسي - الذي يشكل أحد العوامل الأساسية لسلطة الدولة ونفوذها - بتلك السرعة. أنكر تيمتشنكو، مراراً وتكراراً، أنه تلقى أي معاملة خاصة نتيجة علاقته بالرئيس الروسي.^{٤٤} لكن الشكوك حول هذه العلاقة ألفت نظلالها على Gunvor طوال السنوات اللاحقة وفرضت، في نهاية المطاف، تصفية حساناتٍ درامية.

ومرة أخرى، وفرت روسيا وبقية بلدان الاتحاد السوفياتي السابق ثروات ضخمة لشركات السلع التجارية. ولكن على النقيض من التسعينيات، لم تتأثر الأرباح هذه المرة من الفوضى الساجمة عن انهيار النظام القائم بل من قدرة المنطقة على ريادة الطاقة الإنتاجية مع تكالب الصين والأسواق الناشئة الأخرى على النفط. كانت Mercuria و Gunvor الرابحين الرئيسيين. فمع نهاية تلك الفترة، كانت الشركات قد حققت المركزين الرابع والخامس عالمياً كشركتين نفطيتين مستقلتين. وخلال التسعينات العشر التي سبقت سنة ٢٠١٨، وصلت أرباح الشركتين معاً إلى ٦,٦ مليار دولار. ذهب معظمها إلى ستة اشخاص فقط: جانكيليفيتش، وسمولو كاوسكي، وديس، وجايغي، وتيمتشنكو، وتورنكفست.^{٤٥}

كانت حكاية هؤلاء - على غرار برنامج النفط - مقال - الغذاء - شاهداً على الطريقة التي عملت فيها أسعار النفط المرتفعة على إعادة رسم ملامح الاقتصاد العالمي، من ناحية تمكين القادة المستبدين الأغنياء بالنفط وإعطاء دورٍ مؤثرٍ للتحار غير تزويدهم للسوق بالنفط الذي تحتاجه.

ولكن مع تسارع هذا الازدهار السلعي، لم تكن حتى الثروات الطبيعية للاتحاد السوفياتي السابق كافية لإشباع شهية السوق إلى المزيد من الموارد. ولذلك تحول تجار السلع إلى منطقة جديدة تمثلت في قارة تشكّل واحداً من أغنى مصادر العالم لموارد الطبيعة وأصعبها أيضاً: أفريقيا.

الفصل العاشر

الوجهة أفريقيا

عد الساعة الساعة صباحاً، يحصل اردحام خانق على الطريق المؤدي إلى حارج كولوزي.

في كل مكان على طول هذه الطريق تجد علامات تذكر أن الصناعة التعدينية هي المهيمنة في هذه المنطقة الترابية المتطاولة في قلب أفريقيا. فهناك صفوف من المطارق والمعاول البدائية المعروضة للبيع على جانبي الطريق لتزويد الرحال والصيار الذين يمضون في ثيابهم المتسخة كل يوم إلى طرف المدينة ويبدؤون الحفر بأيديهم العارية. يمر الطريق بجانب الأننية الفخمة التي شيدها المستعمرون البلجيكيون الذين بدؤوا عمليات التنقيب الأولى في هذه المنطقة في سنة ١٩٠٦. ومن ثم يمر بشار الصناعة التعدينية الأكثر حداثة: الكارينوهات والمطاعم التي تحمل لوحات مكتوبة بالإنجليزية والفرنسية والصينية لمساعدة الباحثين عن الثروة في كولوزي في قضاء مساءاتهم الطويلة وتفريغ جيوبهم من بعض الدولارات التي يحملونها.

لا أحد هنا يقود السيارة ليلاً عندما تمتلئ الطرقات بالعصابات الحوالة على الدراجات الآلية. ومع انبلاج الفجر يمضي الجميع إلى أشغالهم، حيث تُحمّل الشاحنات بالمعادن والسبائك الخام، وتشرع الناقلات في تحميل الفيول أو الأسيد، وتبدأ سيارات الحيب بنقل المديرين التنفيذيين والمستشارين الأجانب.

يعبر الطريق الخارج من كولوزي نهر "لوالابا" الذي يمثل أكبر شاهد على نهر

”الكونغو” العظيم. ومن ثم تنفرح الوجهة أخيراً عن هضبة ترقد في المسافة الممتدة حيث تتوجه معظم الشاحنات.

هذه هي ”موتاندا“، الواقعة في جمهورية الكونغو الديمقراطية، التي تشكل أغنى حزان معدني في العالم كله. وفي داخل التلة، هناك ثلاث حفر يبلغ عمق كل منها ١٥٠ متراً، حيث تتنوّى الشاحنات المحملة بالنحاس الخام صعوداً ونزولاً مثل خط متعرج من النمل.

إن مالك هذه الخلية النشطة في واحدة من أبعد وأصعب المناطق التعدينية هو شركة Glencore.

تشكل ”موتاندا“ رمزاً لتهافت على أفريقيا الذي أمسك بتلابيب صناعة الموارد في العقد الأول من الألفية الثالثة. فمع تسارع الدورة السلعية المديدة، لم يعد بوسع شركات التعدين والشركات النفطية والتجار تحايل ثروات أفريقيا. فعلى مدى عقود، تغاضت الشركات الغربية الكبرى عن هذه القارة لكونها نائية ومتحلفة وغارقة في الفساد. أما الآن فراحت تتسابق للاستثمار فيها.

وفي الطليعة كانت شركات السلع التجارية من أمثال Glencore. إذ كانت تشتري السلع الأفريقية، وتستثمر في ماحم مثل ”موتاندا“، وتساهم في تمويل الحكومات الأفريقية. وقد قامت، في سياق هذا كله، بدعم وتعزيز عدد من القادة المستبدين الذين يفتقدون إلى القاعدة الشعبية. كما أسست روابط جديدة بين السلع الأفريقية والمصانع الصينية، وبين الحكام الأفارقة اللصوص والحسابات المصرفية في لندن وسويسرا.

بالنسبة إلى Glencore، التي خرحت من الصراع المحموم على الموارد بامتلاكها ل”موتاندا“، كان السباق إلى أفريقيا نعمةً بقدر ما كان نقمة. إذ إنها ستشكل أساس الثروة التي حبتها الشركة، لكنها ستكون أيضاً الغيمة الداكنة التي ستحيّم على مستقبلها. تقوم معظم البلدان الأفريقية بتصدير السلع، ولا شيء آخر يُذكر. وهذا يعني أن ثروات أفريقيا قد تامت ونقصت مع تنامي وتعثر أسواق السلع. كانت خمسينيات وستينيات القرن العشرين، حين استقل عدد من البلدان الأفريقية عن القوى الاستعمارية الأوروبية، المرحلة الذهبية بالنسبة إلى هذه القارة. فبعد الحرب العالمية الثانية، كانت أوروبا وآسيا بحاجة إلى السلع اللازمة لإعادة الإعمار والساء، ما دفع التجار للسفر إلى

أفريقيا بحثاً عن النحاس والمعادن الأخرى.

لكن سرعان ما تحول اعتماد أفريقيا على الموارد الطبيعية إلى مشكلة حقيقية. فأسعار السلع المتدنية، وسوء الإدارة، والفساد، والحروب، والإرث الاستعماري شكلت مجتمعة عائقاً أمام تطور القارة خلال معظم سنوات الثمانينيات والتسعينيات. وفي سنة ٢٠٠١، لم يعد حجم اقتصاد البلدان الأفريقية ما كان عليه سابقاً في سنة ١٩٨١.

إضافة إلى ذلك، هبط معدل الإنتاج السلعي أيضاً في القارة. فقد حذت الأسعار المتدنية من فرص الاستثمار، ولم تستبدل البنية التحتية المتآكلة، وأتت الحروب على المناجم والحقول النفطية والمزارع، كما أبعد الفساد والدكتاتورية المموس الأجانب. كانت البلد التي تحمل الآن اسم جمهورية الكونغو الديموقراطية فيمضى واحداً من أكثر متجي النحاس في العالم، فكانت تورد أكثر من ٧٠% من إنتاج النحاس العالمي. وبعد عشرين سنة، هبط إنتاجها إلى ٣,٠% من الإنتاج الإجمالي العالمي^٢. فقد تحولت ريمبابوي من سلّة خبز إلى بلد جائعة. وكانت الكميات التي تضحها نيجيريا في سنة ١٩٩٩، عند عودة الديموقراطية بعد عقود من حكم اللصوص العسكري، أقل من تلك التي كانت تنتجها في سنة ١٩٧٩^٤. باختصار، كانت أفريقيا بالنسبة إلى المستثمرين الأحناب "القارة الميوس منها".

لكن تجار السلع جنوا الأرباح في أفريقيا حتى خلال السنوات العحاف؛ فقد كانت تلك الفترة التي قام فيها مارك ريتش وجون ديوس بخرق الحظر الذي فرضته "الأمم المتحدة" وتزويد جنوب أفريقيا بالفيول. ولكن بصورة عامة، ركزت الشركات التجارية اهتمامها على مناطق أخرى. فمع هبوط معدل الإنتاج السلعي خلال الثمانينيات والتسعينيات، لم يكن هناك شيء تستطيع هذه الشركات شراءه في أفريقيا. ومع تدهور النشاط الاقتصادي، لم يكن هناك الكثير لبيعه إلى أفريقيا أيضاً. ثم بدءاً من مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، استنهض الازدهار الصيني أسواق السلع، ما أدى إلى تغييرات درامية في وضع القارة الأفريقية. لم تعد المصادر التقليدية للتوريد السعي - مثل الولايات المتحدة، وكندا، وأستراليا، والشرق الأوسط، وأميركا اللاتينية - كافية. فإذا كان العالم بحاجة إلى كميات أكبر من الموارد الطبيعية، فعلى

هذه الصناعة أن تبحث عنها في أماكن أبعد من ذلك. وكان الحواب هو أفريقيا. هرغ تحارُ السلع إلى أفريقيا، ولم يكتفوا بالاتّجار مع البلدان الأفريقية بل استثمروا أيضاً في المناجم والحقول النفطية وعميات المعالجة الزراعية. أما بالنسبة إلى الاقتصاد الأفريقي، فقد عادت السلع لتشكّل نعمة كبيرة. فخلال عقد واحد من ارتفاع الأسعار بين عامي ٢٠٠١ و٢٠١١، نما حجم الاقتصاد الأفريقي بنسبة أربعة أضعاف.^٦ أترى تدفق الدولارات من مبيعات السلع جيلاً من القادة الأفارقة، ما عمل على تعزيز النخب السياسية القائمة على الرغم من فسادها وافتقارها إلى الدعم الشعبي. أصبح تجارُ السلع حلقة وصل في زاوية جديدة من النظام المالي العالمي، فعملوا على مساعدة الحكومات الأفريقية والسياسيين الأفارقة لتحصيل الأموال في الغرب. وسرعان ما بدأ الكثيرون بإبداع أموالهم في الغرب أيضاً، حيث كانوا يصعون اللمسات النهائية على صفقة سلعية خلال النهار قبل الانصراف إلى لياليهم الحارة في لندن وباريس.

وفي أحد الأمثلة التي خرجت إلى العلن بفضل قضية فساد أميركية، كانت وزيرة النفط النيجيرية ديزاني آيسون-مادويكي Diezani Ahson-Madueke تمنح العقود النفطية، بين عامي ٢٠١١ و٢٠١٥، لتاجرين محبيين كانا يكافئانها بتمويل حياة مترفة لها ولعائلتها. فقد اشترى لها الهدايا بما في ذلك بعض الشقق في لندن وضواحيها وجهاز هذه الشقق بمفروشات وأعمال فنية تساوي ملايين الدولارات. لكن الرجلين اللذين كانا يحصلان على العقود النفطية لم يكونا مهتمين بالتجارة. إذ كانت شركتاهما تعيدان بيع النفط إلى شركات التجارة السلعية، وكان من أبرر هذه الشركات Glencore التي اشترت ما قيمته ٨٠٠ مليون دولار من هذا النفط. ورغم أن الولايات المتحدة لم تؤه إلى أي حروقات قامت بها Glencore، فمن الواضح أن تمويل هذا الفساد المزعوم لم يكن ممكناً من دون شركة التجارة السعوية.^٧

كما أصبح التحارُ قناة مهمة في آلية الاقتصاد العالمي الحديدية التي تمثلت في تنامي التدفق التجاري بين بلدان الأسواق الناشئة دون المرور بالغرب. وبما أن الازدهار قد بدأ في الصين، فمن غير المستغرب أن ينتهي معظم السلع التي اشتراها التجارُ في أفريقيا هناك. وسرعان ما ستتبع الصين آثارَ تجار السلع بهدف الاستثمار المباشر في

أفريقيا، وسوف تشكل تلك الخطوة مرحلة جديدة من الاستثمار الصيني الذي سيجعل من بكين أحد اللاعبين المهمين في القارة الأفريقية.

وبالنسبة إلى التحار أنفسهم، فقد كانت التجارة في أفريقيا تنطوي على عدد من التحديات. إذ إن العمل في هذه القارة يحتم اللقاء بالقادة الدكتاتوريين القساة، والسياسيين الفاسدين، والأثرياء المحليين الجشعين. وفي حالات عدة، كان يتمثل الحل لدى تجار السلع في اللجوء إلى مجموعة متنافرة من العملاء والمستشارين لتسيير علاقاتهم مع الشخصيات البارزة المحلية. وكان هؤلاء العملاء على شاكلة إيلي كاليل Ely Cahil، وهو أحد أبرز الوسطاء في المنطقة حيث كانت علاقاته تمتد من بيجيريا إلى الكونغو، ومن سنيغال إلى تشاد.

وفي بعض الحالات، كان دور هؤلاء العملاء أو المستشارين بسيطاً نوعياً. إذ كانوا يوفرّون طبقة عازلة بين تحار السلع والرّشى والأموال الأخرى التي يتوجب دفعها لضمان تدفق النفط والمعادن. "ليس هناك أي طريقة للعمل في العالم الثالث من دون إثراء القادة الحكوميين"، قال كاليل. ثم وضح الطريقة التي تتقدم بها الرّشى للقادة الأفارقة: "في الماضي، كنت تعطي الدكتاتور حقيبة مديّة بالدولارات، أما الآن فإنك تدفع له مقابل الأسهم التي تحصل عليها، أو تشتري عربة من عمّه أو أمّه بعشرات أضعاف القيمة التي تساويها".^٨

وفي حالات أخرى، كان عمل هؤلاء العملاء إجرائياً؛ إذ يعالجون بعض القضايا اللوحستية العالقة في البلدان الأفريقية التي يعرفونها أكثر من التجار الذين يعملون لديهم، أو تحريك شبكة واسعة من العلاقات للتعاطي مع المعاملات الورقية أو المتاريس المنصوبة في الطرق.

كاست Glencore تعتمد في جمهورية الكونغو الديمقراطية على تاجر الماس الإسرائيلي تربطه علاقة صداقة مع رئيس البلاد الشاب اسمه دان غيرتler Dan Gertler. تحتوي جمهورية الكونغو الديمقراطية، التي تبلغ مساحتها ثلثي مساحة أوروبا الغربية، على واحدة من أغنى مناطق العالم بالمعادن. طالما كانت هذه الجمهورية، التي عرفت سابقاً باسم زائير و"كونغو البلجيكية"، واحدة من أهم مورّدي المعادن إلى السوق العالمية على مدى قرن كامل.

فقد استُخدمَ اليورانيوم الكونغولي، المستخرج من منجم يبعد نحو ٨٠ كيلومتراً عن "موتاندا"، في مشروع مانهاتن لإنتاج القنبلة الذرية الأولى التي أُلقيت على هيروشيما في الأيام الأخيرة من الحرب العالمية الثانية. كما استُخدم الحاس الكونغولي لاحقاً في إعادة بناء اليابان وأوروبا. كما أن البلاد غنية بالمعادن التي تغذي الحياة الحديثة، مثل الكوبالت المستخدم في البطاريات ذات الأداء العالي كذلك التي تُستخدم في السيارات الكهربائية، والتتالوم الذي يستخدم في الهواتف النقالة.

ولكن في سنة ١٩٦٥، وصل موبوتو سيسي سيكو Mobutu Sese Seko إلى السلطة. وسرعان ما عمل موبوتو - الدكتاتور اللص الذي سيحكم البلاد لأكثر من ثلاثة عقود - على تأميم صناعة التعدين. وقد جلبت هذه الثروات المعدنية الأموال الطائلة لموبوتو ومولت نزواته الغريبة، مثل تحويل القرية التي ولد فيها إلى قصرٍ فخمٍ مروّجٍ بمدخلٍ طويلٍ يمتد عبر الغابة ويكفي لهبوط طائرة Concorde. ومع هبوط أسعار المعادن في ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين، انهارت الصناعة المعدنية الكونغولية. ونتيجة لوفرة الموارد في أماكن أخرى، انسحب تحار المعادن والسلع العالميون إلى مناطق أكثر سهولة وملاءمة لأعمالهم التجارية.

وصل دان غيرتير إلى جمهورية الكونغو الديمقراطية للمرة الأولى في سنة ١٩٩٧، وهو لا يزال في بداية العشرينات من العمر، بُعيد سقوط موبوتو الذي نجم عن نزاع دموي.^٩ كان غيرتير تاجر ألماس شاباً ينحدر من عائلة ثرية تتاجر بالأحجار الكريمة، إذ أسس حدّه "بورصة الألماس الإسرائيلية". كان لوران-ديزيريه كابيلا Laurent-Désiré Kabila، رئيس جمهورية الكونغو الديمقراطية الجديد، يخوض حرباً وحشية لتعزيز سلطته وكان بحاجة ماسةً إلى الأموال.^{١٠} اغتنم غيرتير الفرصة. وفي آب/ أغسطس ٢٠٠٠، وافقت شركته على دفع ٢٠ مليون دولار للحكومة الكونغولية مقابل استيلائها الحصري على مبيعات البلاد من الألماس.^{١١}

تعاظمت نفوذ غيرتير عندما تعرّص لوران-ديزيريه كابيلا للاعتقال في سنة ٢٠٠١ على يد أحد حراسه وأصبح ابنه حوزيف كابيلا Joseph Kabila رئيساً للبلاد. وسرعان ما أصبح غيرتير الصديق المقرب من الرئيس الشاب وحافظ أسراره. كان الرجال في العمر نفسه. ومع أن غيرتير كان يعيش في إسرائيل، فإنّه كان يطير إلى

الكونغو بشكل أسوعي.

كان غير تلم مستعداً لتقديم المساعدة السياسية والتجارية. ففي أواسط العقد الأول من الألفية الثالثة، عمل وسيطاً بين كاييلا ومستشارة الأمن القومي الأميركي كوندوليزا رايس Condoleezza Rice عندما كان الرئيس الكونغولي الجديد لا يزال يسعى إلى إيجاد موطن قدم له على الساحة الدولية.^{١٢} ومن بعد ذلك، تلقى كاييلا دعوة من جورج و. بوش George W. Bush إلى "البيت الأبيض" في سنة ٢٠٠٧.^{١٣} وهناك صور موجودة في مكتب غير تلم في تل أبيب - الذي يعمل أيضاً بمثابة مكتب دبلوماسي كونغولي - تظهر غير تلم وكاييلا معاً في العشرينات من العمر إلى جانب صور حوية لمنجم النحاس والكوبالت الذي بناه مع Glencore.^{١٤}

لكن علاقات غير تلم لم تقتصر فقط على صداقته مع كاييلا. فقد أصبح مقرباً من أوغسطين كاتومبا موانكه Augustin Katumba Mwanke، الحاكم السابق لمقاطعة "كاتانغا" الغنية بالمعادن حيث يوجد منجم "موتاندا" وعزب كاييلا. كان الدبلوماسيون الأميركيون، الذين وصفوا كاتومبا بأنه "شخص غامض وشيع"، يعتقدون أنه يدير القسم الأكبر من ثروة كاييلا الشخصية.^{١٥} اصطحب غير تلم كاتومبا وروحته في رحلة بحرية في "البحر الأحمر" ورتب لهما عرضاً قدمه الساحر المدهل يوري غيلر Uri Geller، تبعاً لسيرة كاتومبا الذاتية. كما يذكر في كتابه هذا كيف أنقذ غير تلم حياته من خلال تأمين أطباء عاجوه. "منذ ذلك الوقت، صارت أفكاره أفكاراً"، كتب كاتومبا. "دان، يا صديقي، يا أخي التوأم على الرغم من كل ما يميزنا عن بعضنا بعضاً، يشرفني أن أكون الأخ الذي لم تحصل عليه".^{١٦}

مع تزايد الطلب الصيني على المعادن الكونغولية، كان غير تلم على استعداد تام. فقد أصبح البوابة المؤدية إلى ثروات الكونغو المعدنية مع نقص في السلع لم يشهد العالم له مثيلاً منذ سبعينيات القرن العشرين. ومن ثم وسع تجارته وأخذ يستثمر في السلع الأخرى مثل النحاس والكوبالت والنفط. وقد تفاخر في رسالة إلكترونية موجهة إلى أحد شركائه التجاريين في سنة ٢٠٠٨ أن الكونغو "تشكل من جديد وأنا من يشكلها - كما لم يفعل أحد من قبل".

وفي الرسالة نفسها، تحج حول السلطة التي يمتلكها: "لقد سهّلتُ دخولك عدد

الوقت/ السعر المثالي وأنا أعرف أنك ترى الصورة الأكبر في هذا كله. لا أعرف الآن كيف ستبدو تلك الصورة الكبيرة، لكن شريكك هو من يمسك بالقلم - أحتاج فقط إلى بعض المرونة على لوحة الرسم لكي لأحقق القيمة العليا لشرائنا هذه".^{١٧}

حصل غيرتler على الفرصة اللازمة لإعادة رسم بيئة صناعة التعدين الكونغولية قبيل الانتخابات الرئاسية الكونغولية المقررة في تشرين الثاني/ نوفمبر ٢٠١١. كان كاييلا بحاجة إلى المال، وكان يعمل مساعده كاتومبا بشكلٍ محموم لضمان فوزه في الانتخابات.^{١٨} لكن ما كان يحتاجه أكثر من أي شيء آخر هو المال. فقد بدأت الدولة الكونغولية ببيع أسهمها في الموارد المعدنية في سلسلة من الصفقات التي لم تتكشف إلا فيما بعد. وكان المشترون عبارة عن وسطاء معمرين غالباً ما تبيّن أنهم مرتبطون بغيرتler، "الأخ التوأم" لكاتومبا. وبين عامي ٢٠١٠ و٢٠١٢، قدّرت "لجنة التقدم الأفريقية"، وهي مجموعة يقودها الأمين العام الأسبق للأمم المتحدة كوفي أنان Kofi Annan، أن الحكومة الكونغولية قد حصلت على مبلغ يتقّص ١,٣٦ مليار دولار عن أدنى سعر كان يمكن لها أن تجنيه لقاء بيعها لحصصها في المناجم بأدنى سعر ممكن.^{١٩}

رفض غيرتler الفكرة القائلة إن الصفقات تمت بأسعار أدنى من أسعار السوق، وقال إنه يستحق جائزة "نوبل" عما فعله في الكونغو.^{٢٠} ثم أضاف قائلاً: "بدأنا الاستثمار في الأيام الأولى - عندما لم يكن أحد مهتماً بالاستثمار، عندما كانت البلد تعاني من الحرب، وعندما كانت أسعار النحاس والكوبالت في أدنى مستوى لها".^{٢١}

ولكن كان للحكومة الأميركية رأي آخر. ففي سنة ٢٠١٧، فرضت عقوبات على غيرتler، قائلة إنه استغل صداقته مع كاييلا "ليلعب دور الوسيط في بيع الأصول المعدنية التي تمتلكها 'جمهورية الكونغو الديمقراطية'، ما تطلّب دخول بعض الشركات متعددة الجنسيات عبره لتأمين الصفقات. وقد تمثّلت النتائج، تبعاً لواشنطن، في "مئات الملايين من الدولارات" من التجارة المعدنية والصفقات النفطية السرية والفسادة".^{٢٢} أنكر غيرتler تلك الاتهامات، ويقول أحد المتحدثين باسمه إن جميع الأعمال التجارية التي قام بها في الكونغو قانونية ومستقيمة، ويشير إلى غياب أي إثبات صده في المحاكم القانونية.^{٢٣}

قبل فرض العقوبات على غير تالر بعشر سنوات، كان إيفان غلاسبيرغ قد دخل إلى الكونغو بحثاً عن النحاس. كان مديرُ Glencore يبحث عن الثراء الذي يمكن لتلك البلاد أن تحققه له، لكن علاقته مع غير تالر سوف تصبح، في النهاية، المشكلة الكبرى التي تواجهها شركته.

كانت تلة "موتاندا" قد جذبت إليها، على مدى سنوات طويلة، مئات الكونغوليين المحليين الذين حاوروا الحفر سلسلة الصخر الأخضر بأيديهم العارية. لم يكونوا تابعين لأي شركة، ولم يكونوا مزودين بمعدات السلامة، ولم يكن أحدٌ يقوم على تنظيم أعمالهم. وسوف يُعرفون، بمصطلحات المنظمات غير الحكومية الحديثة، باسم "حرفتيو المناجم". كانت أدواتهم بدائية، إذ تتكون من المطارق والأراميل والقصاص المعدنية والمعاول. ومع ذلك، فقد تمكنوا من حفر حُفَرٍ في الجبل يصل عمقها إلى سبعين متراً للوصول إلى الخامات المعدنية الفيسة.^{٢٤} كان عملاً محفوفاً بالخطر؛ فكان العشرات يموتون في كل عام في عمليات مماثلة في البلاد. لكن المكافأة كانت كبيرة في واحدة من أفقر البلدان في العالم. إذ يمكن للحقار أن يجني في اليوم أو حده أكثر مما يجنيه معلّم المدرسة في أسبوع كامل. وبالنسبة إلى حرفيي المساحم هؤلاء، كان النحاس أو الكوبالت الحام مصدر الدخل الوحيد في ذلك الوضع الاقتصادي المأساوي. لم يكن هؤلاء العمال مرتطين بالسوق العالمية عبر تجار السلع، بل من خلال وسطاء صغار هنود وبنانيين ثم صينيين. ففي كل مساء، كان الحفّارون يبيعون إنتاجهم اليومي إلى هؤلاء الوسطاء الذين يتجمعون في قرية بائسة تقع على أطراف كولوايزي. وفي مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، كان أبرز تاجر هناك رحلّ لبناني اسمه ألكس هيثم حمزة. فقد كان تحارّه يشترون أكياس المعدن الخام الأخضر - المسمّى "الملكيّة" - القادمة من "موتاندا"، ثم يحملونها في شاحنات وينقلونها عبر طريق وعبر إلى أقرب مصهر حيث تُحوّل إلى نحاس صافٍ.

كانت Glencore تمتلك جزءاً من أحد هذه المصاهر الذي يبعد نحو ٥٠٠ كيلومتراً في زامبيا. كانت Glencore تغذي هذا المصهر بالمعادن الخام القادمة من المناجم الزامبية وأي مادة أخرى رخيصة متوفرة في الأسواق. كانت مساجم زامبيا تُنتج خامات ممتازة. ولكن عندما رأى تجارُ Glencore المعادن الخام القادمة عبر الحدود من

الكونغو، لم يستطيعوا تصديق أعينهم.

كانت النقاوة التي يتميز بها النحاس والكوبالت الخام الكونغولي استثنائية. إذ إن العلامة الوسطية العالمية للمنجم النحاسي هي نحو ٠,٦%. وفي تشيلي والبيرو، يُصنّف أي منجم بعلامة وسطية تتجاوز ١% كمنجم استثنائي. وفي مراحلها المبكرة، كانت "موتاندا" تتمتع بعلامة وسطية للنحاس الخام تتجاوز ٣%.^{٢٥}

طلب تجارُ Glencore من حمزة أن يدلّهم على مصدر هذا "الملكيّة" الاستثنائي.^{٢٦} وفي سنة ٢٠٠٦، سافر غلاسنبيرغ أولاً إلى كولومبيا ومن ثم إلى تلة "موتاندا". كان غلاسنبيرغ، الذي أصبح مديراً تنفيذياً بفضل مشترياته الضخمة من ماحم الفحم قبل عشر سنوات، يؤمن أن نمو Glencore المستقبلي يعتمد على مزيج من التجارة التقليدية الذكية والإمبراطورية التعدينية. وقد كان مقتنعاً أن الكونغو تمثل تلك الفرصة التي كان بانتظارها.

تحوّل حمزة من مجرد وسيطٍ إلى مستثمر في المناجم، فسيطر على الأراضي المحيطة بتلة "موتاندا". كان توقيته مثالياً؛ فقد أسّس Mutanda Mining في أيار/مايو ٢٠٠١، قبل بضعة أسابيع فقط من كتابة ميك ديفيس مذكرته التي تنبأ بارتفاع الأسعار الحتمي. ومع وصول غلاسنبيرغ إلى "موتاندا"، كان حمزة بحاجة إلى شريك يتمتع بالنفوذ المالي والخبرة اللازمين لتطوير المنجم. لم يضيّع غلاسنبيرغ الوقت. ففي أواسط سنة ٢٠٠٧، اشترى حصة تبلغ ٤٠% في "موتاندا" بالإضافة إلى السيطرة على العمليات التشغيلية بقيمة ١٥٠ مليون دولار.^{٢٧}

في هذا الوقت تقريباً التقى غلاسنبيرغ بغيرتler، عندما أصبح الرحلان حاملي أسهم رئيسيين في منجم آخر بالقرب من كولومبيا. وقد كانت بداية لعلاقة ستحوّل اقتصاد الكونغو.

حتى ذلك الوقت، لم يكن غيرتler ميالاً إلى الاستثمار في قطاع التعدين الكونغولي. إذ كان قد واجه منافسة شديدة من سماسرة وتجار آحرين. لكن غيرتler وGlencore شكّلا معاً مزيجاً قوياً؛ فقدّمت الشركة التجارية القدرة المالية والتأثير في الأسواق، بينما فتح غيرتler الأبواب إلى أروقة السلطة في الكونغو.

وفي سنة ٢٠١١، وفي الوقت الذي كان كاتومبا يسعى إلى تمويل الحملة الانتخابية

للرئيس الكونغولي، انضم غير تير إلى Glencore بصفته مالك أسهم في "موتاندا". وفي شهر آذار/ مارس، اشترت إحدى شركاته ٢٠% من المسجم من شركة التعدين الكونغولية الحكومية، Gecamines. بدأ السعر، الذي لم يتعد ١٢٠ مليون دولار، متدياً بطريقة غريبة.^{٢٨} كانت أسعار المحاس مرتفعة جداً، وفي الوقت نفسه تقريباً قيم حير تعدين استأجرته Glencore المنجم كله بمبلغ ٣,١ مليار دولار، ما يعني أن القيمة الفعلية للحصة التي اشتراها غير تير - ٢٠% - كانت تساوي ٦٢٠ مليون دولار.^{٢٩} وبعد بضعة أشهر فقط، سوف ترفع Glencore حصتها في "موتاندا" بقيمة أكبر بأربعة أضعاف من السعر الذي دفعه غير تير سابقاً.^{٣٠}

حلال أكثر من عقد من الزمن، دخل غير تير و Glencore في تعاملات تجارية عدة زادت قيمتها عن ميار دولار. فقد اشترت Glencore حصصاً في المساح من غير تير. وقدمت له قروصاً بمئات ملايين الدولارات، كما دفعت له مبالغ كبيرة من مبيعات المحاس والكوبالت كانت مخصصة للحكومة الكونغولية. وبالمقابل، أصبح غير تير شريك Glencore التجاري ومستشارها ومدبر أعمالها في الكونغو. فعلى مدى سنوات، لم يكن للشركة ممثل في كينشاسا العاصمة، حيث كانت تعتمد على غير تير وفريقه في إدارة علاقاتها مع الحكومة.^{٣١}

في حال كانت هناك أي شكوك لدى Glencore حول التعامل التجاري مع غير تير، فإنها لم تعبّر عنها قط. "لقد ساعد وجوده في جذب الاستثمارات الأجنبية الضرورية في الكونغو"، قال غلاسبرغ في سنة ٢٠١٢.^{٣٢} لكن سمعة غير تير كتاجر متورط في صفقات سرية في الكونغو كانت رائجة سلفاً خلال تعاظم Glencore معه.

فعندما حاولت شركة أخرى تستثمر في الصناعة التعدينية الكونغولية جمع بعض المعلومات عن غير تير في مطلع سنة ٢٠٠٨، كشف التقرير القانوني الذي تنقته من إحدى شركات المراقبة عن تحذير واضح. إذ كانت لغير تير "علاقات تجارية مشوهة"، تبعاً للتقرير الذي تم إعداده لصندوق التمويل الأميركي البارز "أوش-زف كايبتل ماجمنت". وأضاف التقرير أن غير تير كان يستخدم "نفوذه السياسي الكبير" في الكونغو بهدف "تسهيل عمليات الاستحواذ، وتسوية النزاعات، وإحباط المستثمرين".^{٣٣}

في نهاية المطاف، دفعت مؤسسة Och-Ziff أكثر من ٤٠٠ مليون دولار في أيلول/سبتمبر ٢٠١٦ لتسوية قضية قانونية مع المؤسسات الحكومية الأميركية حول صفقاتها مع غيرتير وأشطة أخرى^{٣٤}. وفي اتفاقية تأجيل المقاضاة مع الصندوق التمويلي، كشفت الحكومة الأميركية عن نفوذ غيرتير، زاعمة أنه دفع، مع آخرين، رشي تجاوزت ١٠٠ مليون دولار للمسؤولين الكونغوليين^{٣٥}.

وفي شباط/فبراير ٢٠١٧، وبعد بضعة أشهر من إعلان تفاصيل قضية Och-Ziff، قبض غيرتير أمواله. فقد اشترت Glencore أسهمه في مناجمها في الكونغو مقابل مبلغ محترم وصل إلى ٩٦٠ مليون دولار^{٣٦}.

بدأت الصفقات الكونغولية انقلاّباً بالنسبة إلى غلاسبيرغ. إذ كان قد استغل تردّد الشركات الكبرى الأخرى بالاستثمار في الكونغو وأسس مكانة مهمّة لشركة Glencore هناك، فصارت المرّذ الرئيس للنحاس والكوبالت، المعدنين المستخدمين في صناعة السيارات الكهربائية والبطاريات التي ينتظرها مستقبل واعد. وبالنسبة إلى كابيل أيضاً، كان رهائ Glencore على الكونغو يعدّ بازدهار حتمي. فقد قادت الشركة موجة من الاستثمار في قطاع التعدين الكونغولي، وسرعان ما أصبحت أكبر دافع ضرائب في البلاد^{٣٧}.

ثم سكّنت الموسيقى في ٣ تموز/يونيو ٢٠١٨. فقد أعلنت Glencore أنها تلقت استدعاءً من "وزارة العدل" الأميركية في سياق تحقيق واسع في الفساد وغسيل الأموال شمل تعاملاتها التجارية في الكونغو منذ سنة ٢٠٠٧ - أي سنتها الاستثمارية الأولى في "موتاندا"، والسنة التي بدأت فيها بالتعامل مع غيرتير. ونتيجة لذلك، انهارت أسعار أسهم الشركة.

لم تعد مغامرة غلاسبيرغ الأفريقية حكاية نجاح استثماري بارع، بل تحولت إلى لطخة في تاريخ زعيم Glencore.

على الرغم من الأخطار المحتملة، ظلت موارد أفريقيا الغنية تحذب تجار السلع على اختلاف أنواعهم.

فعلى سبيل المثال، تحوّلت Trafigura من تركيزها السابق على أميركا اللاتينية وأوروبا الشرقية وألقت بنفسها في القارة المزدهرة. فقد دخلت في أنغولا في شراكة

مع ضابط سابق، الجنرال ليوبولدينو فراغوسو دو ناسيمينتو Leopoldino Fragoso do Nascimento، يُعرف باسم "الجنرال دينو Dino".

أصبح الجنرال دينو، الحليف المقرب من الرئيس الأنغولي خوسيه إدواردو دوس سانتوس José Eduardo dos Santos، مالك أسهم في اثنتين من أهم الشركات الفرعية التابعة لشركة Trafigura - Puma Energy، التي تملك خطوطاً نفطية ومئات من محطات الوقود في أفريقيا وأميركا اللاتينية، وDT Group المشتركة التي تتركز جل أعمالها في أنغولا^{٣٨} ومن خلال DT Group، كانت Trafigura والجنرال دينو يوردان كميات كبيرة من الفيول الأنغولي التي حققت لهما أرباحاً تجاوزت ٥٠٠ مليون دولار بين عامي ٢٠١٢ و٢٠١٨^{٣٩}.

على الرغم من أن بعض التجار يعتبرون أنفسهم أبرع مستثمرين على وجه الأرض. فإن الدافع وراء دهابهم إلى أفريقيا معروف للجميع: الخوف من التحف عن نهج الفرصة المتاحة. "كان الجميع في أفريقيا، لذلك كان علينا أن نذهب إلى أفريقيا". قال توربيرون تورنكفست - المدير التنفيذي لشركة Gunvor - عن تلك المرحلة. لكنه ندم لاحقاً عن تورطه في القارة الأفريقية.

حتى Cargill وجدت نفسها مدفوعة للذهاب إلى هناك، على الرغم من أصولها الغرب أوسطية الرصية التي وسمتها بقدر كبير من الحذر تبعاً لمعايير هذه الصناعة. لم يكن من المرجح أن تقدم شركة الحبوب المحترمة هذه نفسها بديلاً عن المصرف المركزي لبلد ما، لكن هذا ما فعلته الشركة في زمبابوي.

في أواسط سنة ٢٠٠٣، كانت زمبابوي على شفير أزمة مالية واقتصادية حادة. فقد كانت المخازن التجارية في هراري العاصمة شبة خاوية. وكان التضخم يتنامى بشكل كبير ومتسارع. ولم يعد بمقدور المصرف المركزي طباعة الأوراق النقدية بسرعة تواكب تدهور قيمة الدولار الزمبابوي، ما أدى إلى نقص في الأوراق النقدية. كما أن الأرتال على المصارف امتدت إلى مسافات طويلة ولجأ عدد من أصحاب الحسابات المصرفية إلى العنف^{٤١}.

بالنسبة إلى Cargill، التي كانت قد دخلت إلى قطاع القطن في زمبابوي في سنة ١٩٩٦، أتى ذلك بمثابة مشكلة حقيقية. كانت الشركة قد أسست عملية تجارية كبيرة

في البلاد؛ فست عدداً من المحالج المخصصة لفصل الألياف القطنية عن البذور، واشترت المحطات في جميع أرحاء البلاد، وأبرمت عقوداً مع ٢٠,٠٠٠ مزارع بهدف شراء منتجاتهم من القطن.^{٢٢} ومع تنامي الطلب الصيني على القطن، أمست Cargill بحاجة إلى كميات ضخمة من القطن. لكن النقص الحاصل في الأوراق النقدية كان يعي أنها لن تتمكن من دفع أثمان القطن للمزارعين الصغار الذين كانوا يعتمدون على هذه الأموال.

في مواجهة هذه المهمة المستحيلة المتمثلة في شراء القطن من دون الأوراق النقدية اللازمة، وصلت Cargill إلى حلّ حديد بأن تقوم، ببساطة، بطباعة عملتها الخاصة. وهكذا، طلبت من شركة محبة طاعة ٧,٥ مليار دولار زمبابوي، أي ما قيمته ٢,٢ مليون دولار أميركي، على شكل أوراق نقدية بقيمة ٥,٠٠٠ و ١٠,٠٠٠ دولار زمبابوي. ولكي تضمن هذه الأوراق النقدية، أودعت بعض الأموال في مصرف محلي.^{٢٣}

كانت أموال "المونوبولي" هذه، التي تبدو أشبه بالشيكات، تحمل شعار Cargill Cotton وتوقيعي اثنين من مديريها التنفيذيين الكبار. لم يكن مهماً أن الأوراق النقدية لا تحمل توقيع حاكم مصرف زمبابوي المركزي، أو صور الحياة البرية التي تزين الأوراق النقدية الزمبابوية. إذ سرعان ما لاقت القبول إلى جانب عملة البلاد الرسمية في مخازن العاصمة هراري.

باستثناء الاسم الذي تحمله، كانت Cargill تتصرف بصفتها المصرف المركزي للبلاد الذي يصمم العملة الورقية ويطبعها. فقد نشرت إعلانات في صحيفة محلية تدعو فيها المواطنين إلى التعامل مع هذه الأوراق النقدية "بصفتها أموالاً نقدية".^{٢٤} كما أصدرت المزيد من العملات الورقية في سنة ٢٠٠٤ وطُبعت أوراقاً وصلت قيمتها إلى ١٠٠,٠٠٠ دولار زمبابوي.

لكن أموال "المونوبولي" لم تكن مجرد مزحة بالنسبة إلى Cargill. فقد أخبرت الشركة الحكومة الزمبابوية، التي لم تكن على علم يقيني بالمطبعة الموارية التي تستخدمها Cargill، أنها تساعد البلاد من خلال سدّ النقص في العملات الورقية. ولكن بالنسبة إلى الشركة التجارية، فقد كان إصدار عملتها الخاصة عملاً مربحاً.

فقد قال مدير Cargill التنفيذيون للدبلوماسيين الأميركيين إنهم كانوا "يجنون أرباحاً خيالية" من طباعة عممتهم الخاصة.^{٤٥}

وكان السبب بسيطاً. إذ كانت زمانوي تعاني من تضخم فظيع يؤدي إلى تسارع كبير في ارتفاع الأسعار بنسبة سنوية وصلت إلى نحو ٣٦٥%. ومع نقص العملات الورقية، كان حامو أموال "المونوبولي" التابعة لشركة يميلون إلى إنفاقها بدلاً من إيداعها في المصرف. وعندما كانت هذه العملات تتسرب إلى المصرف، كانت تفقد قيمتها نتيجة التضخم المتسارع، ما يقلص مدفوعات Cargill الفعنية بالدولار بشكل كبير. "لقد جعل ذلك من أموال 'المونوبولي' عملاً تحارياً أفضل من القطر في هذا الاقتصاد الغريب"، كتب نائب السفير الأميركي في هراري في إحدى المراسلات الدبلوماسية.^{٤٦}

مع نزوح الدورة السلعية المديدة، انفتحت فرص أخرى أمام تجار السلع المدعين في أفريقيا. فقد ساهم هذا الازدهار بنشر النمو الاقتصادي عبر القارة كلها وأدى إلى توسيع الطبقة الوسطى الأفريقية التي صار بمقدورها شراء السيارات وأجهزة التلفاز والهواتف النقالة. وقد أدى هذا إلى إعادة رسم دور أفريقيا في التجارة السلعية العالمية. ظلت تجارة شراء السلع في أفريقيا وتصديرها إلى العالم تحذب تجار السلع إلى القارة. فقد بقيت أفريقيا كما كانت دوماً - أي تجارة "أصولية"، بلغة التجار. فقد كانت منشأ المواد الخام بالنسبة إلى السوق العالمية: الذهب من جنوب أفريقيا، والبن من إثيوبيا، والنفط الخام من نيجيريا، والكافور من ساحل العاج، والنحاس من زامبيا. ولكن في الوقت نفسه، شأت تجارة جديدة تمثلت في تجارة "الوحدة". فمع تزايد النشاط الاقتصادي عبر القارة كلها، تزايد الطلب على السلع القادمة من أفريقيا نفسها. وقد عمل هذا الطلب الجديد على إعادة رسم سلاسل التوريد: كان النفط السعودي يتدفق إلى محطات الطاقة الكينية، وكان القمح القادم من كينساس يصل إلى الطواحين في ميناء "دار السلام" التنزاني، كما كان يظهر النحاس البيروفي في ناميبيا، وأصبح الأرز التايلندي إحدى السلع الرئيسة في نيجيريا.^{٤٧}

إن أحد الأسباب التي جعلت من البلدان الأفريقية تحارة وجهة جذابة يتمثل في أن شروط النوعية كانت أقل صرامة منها في العالم المتقدم، ما سمح للتجار

بتوريد منتجات تُعدّ تحت المستوى المطلوب في الغرب. ففي أوروبا، لا يمكن للتجار بيع الديزل الذي يحتوي أكثر من عشرة أجزء بالمليون من الكبريت المسبب للمطر الحمضي. أما في بعض البلدان الأفريقية، فيمكنهم بيع الديزل الذي يحتوي على محتوى كبريتي يبلغ ١٠,٠٠٠ جزء بالمليون دون مخالفة القوانين المحلية.^{٤٨} وهكذا، يمكن لتجار السلع شراء شحنات رخيصة من المنتجات المكررة الرديئة من محطات التكرير البدائية في أميركا اللاتينية وروسيا وشحنها إلى أفريقيا.

أو حذ النحاس، على سبيل المثال. يحتوي معظم النحاس الخام في العالم كمية صغيرة من الزرنيخ، وهو مادة سامة معروفة باستخدامها كسم للجردان. حاولت العديد من الحكومات مواجهة الأخطار الناشئة عن الزرنيخ في الصناعة الحاسية بإدخال قوانين أكثر صرامة. فعلى سبيل المثال، منعت الحكومة التشيلية التجار والمصاهر من استيراد النحاس الخام الذي يحتوي على أكثر من ٠,٥% من الزرنيخ. أما في ناميبيا، فلا توجد أي قيود على محتوى الزرنيخ في واردات النحاس الخام، ما يجعلها وجهة مربحة للتجار المتمرسين. مكتبة شر من قرأ

في أواسط العقد الأول من الألفية الثالثة، أصبحت أفريقيا في أعين التحار مكاناً يمكن التخلص فيه من السع التي لا يريدونها أحد. فلم تكن المورّد الأخير فقط، بل الشاري الأخير أيضاً. وبالنسبة إلى التحار الانتهازيين، صارت القارة مكبّ نفايات. كانت الشمس تغرب فوق أبيحان في ساحل العاج في ١٩ آب/أغسطس ٢٠٠٦ عندما وصلت شاحنة إلى مدخل مكبّ قمامة واقع على أطراف المدينة. كان الموقع عبارة عن مكبّ ضخم زنج مفتوح يسمى Akouédo، حيث كان سكان عاصمة البلاد التجارية يرمون نفاياتهم على مدى عقود. وفي كل يوم، كانت مجموعة من فقراء المدينة تهبط على الموقع بحثاً عن بقايا قابلة للبيع.

توقفت الشاحنة لمحاذاة الكوخ الإسمتي الصغير الواقع على مدخل المكبّ. ثم عبرت جسراً مخصصاً لقياس حجم الحمولة - ٣٦,٢ طناً - وتابعت إلى زاوية في الموقع مخصصة لنفايات "الخاصة". كان الوقت ٧:٠٦ صباحاً. ومن ثم تالت الشاحنات.^{٤٩}

في الصباح التالي، استيقظ القاطنون في القرى البائسة المحيطة بمكبّ Akouédo

على رائحة مقززة تشبه رائحة البيض الفاسد.^{٥٠} وسرعان ما بدأ الآلاف يعاونون من أعراض شبيهة بأعراض الإنفلونزا. كانت الشاحنات تحتوي على بقايا سامة تنفر أي شركة أوروبية من التعاطي معها.

كانت الشركة المسؤولة عن نقل تلك الشاحنات إلى ساحل العاج هي Trafigura. نتج عن ذلك احتجاج عالمي أدى إلى فضح هذه الشركة التجارية في وسائل الإعلام وتقديمها للمحاكمة في لندن وأمستردام. في النهاية، كلفت تلك الفضيحة المدوية الشركة أكثر من ٢٠٠ مليون دولار، إضافة إلى تدمير سمعتها.

كشفت آلاف الصفحات من التحقيقات والدعاوى القانونية التي تلت ذلك عن آليات العمل الداخلية لصناعة التجارة السلعية وعرضتها لتدقيق غير مسوق، ما عرر الصورة الشعبية عن تجار السلع بصفتهم رجال "كاوبوي" محردين من لأحلاق. كما كشفت الفضيحة كيف أصبحت أفريقيا مرتعاً لتجار الانتهازين ومكاناً يضمه عددٌ قليل من القوانين التي يمكن تجاوزها بسهولة كبيرة.

تصادف دخول Trafigura إلى أفريقيا مع صعودها إلى مصاف شركات التجارة السلعية الكبرى. فعندما بدأ الازدهار في مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، كانت الشركة لا تزال متعثرة بعض الشيء. لكن تنامي الطلب على السلع أدى إلى تزايد أرباحها. ففي سنة ٢٠٠٥، كانت Trafigura تحقق أرباحاً بقيمة ٣٠٠ مليون دولار، وفي سنة ٢٠٠٦ تجاوزت أرباحها ٥٠٠ مليون دولار للمرة الأولى. كانت الشركة الصاعدة تؤسس مكانتها كتاجر رائد للنفط والمعادن إلى جانب شركتي Glencore و Vitol.^{٥١}

وحتى في ذلك الوقت، كانت Trafigura لا تزال تشعر أنها البطلة السوداء في هذه الصناعة، فكانت متأهبة على الدوام لتحصيل بعض الأرباح الهزيلة أو الانقضاء على الصفقات الغريبة. هكذا بدأت الحكاية التي انتهت في مكب النفايات في أبيجان. ففي أواخر سنة ٢٠٠٥، كانت الشركة النفطية المكسيكية الحكومية Pemex قد عرضت بيع شحنة عربية من الغازولين الكبريتي، وهو نوع من الفيوول الذي يحتوي على كميات كبيرة من الكبريت والشوائب الأخرى، بسعر رهيد جداً. اشتم تجار Trafigura فرصة سانحة لتحقيق بعض الأرباح. وفي سلسلة من الرسائل الإلكترونية

المتقلة بين مكاتب الشركة، من هيوستن إلى لندن وحنيف، أظهر التجار حماساً كبيراً لاغتنام هذه الفرصة. "السعر زهيد إلى درجة لا يمكن لأحد أن يتخيلها، الأمر الذي سيعود بأرباح كبيرة"، كتب أحد تجار Trafigura.^{٥٢}

انقضت Trafigura على الفرصة. كانت Pemex ناعاً يائساً؛ فلم تكن لديها أماكن لتخزين الغازولين الكبريتي وكانت بحاجة ماسة إلى مشترٍ لهذا المنتج صعب التسويق. اعتقدت Trafigura أن بمقدورها تأمين الشحنة "بمبلغ زهيد جداً"،^{٥٣} تبعاً لأحد التجار. فإذا سار كل شيء، حسب الخطة المرسومة، فإن الشركة ستربح ٧ مليون دولار من كل شحنة.^{٥٤} لم يكن مبلغاً ضخماً، لكنه كان يشكل ربحاً معقولاً.

ولكن كان هناك سبب حيد وراء بيع Pemex للمنتج بهذا السعر الزهيد. إذ إن إزالة الكبريت من هذا النوع من الغازولين - وهي خطوة ضرورية قبل أن يصبح الفيوول قابلاً للاستعمال - تتطلب معالجته في وحدة متخصصة في محطات التكرير النفطية، وهو أمر مكلف.

لكن هناك طريقة أخرى لفصل الكبريت دون الحاجة إلى محطة تكرير. لكنها عملية بدائية محظورة في غالبية بلدان العالم الغربي. والسبب هو أن هذه العملية البدائية، والتي تسمى "الغسيل بالكَي"، تُنتج بقايا سامة ذات رائحة مقززة.

مع ذلك، هذا ما كانت Trafigura تخططه للتعاطي مع الشحنات الرخيصة التي ستشتريها من Pemex. ولكن تبين أن الأمر أصعب مما اعتقد تجار Trafigura. فقد حاولوا أولاً العثور على ميناء لتفريغ الغازولين الكبريتي وإتمام عملية الغسيل بالكَي. لكن جميع الموانئ، واحداً تلو الآخر، رفضوا استقبال الشحنات. وأخيراً أُخذ التحار زملاءه أن الموانئ الأميركية والأوروبية "لم تعد تسمح باستخدام الغسيل بالصودا الكاوية بعد أن منعت الوكالات البيئية المحمية التخلص من المادة الكاوية السامة بعد المعالجة".^{٥٥}

لم تعد لدى Trafigura أي خيار. فإذا لم تتمكن من غسل الغازولين، ستضطر لبيعه إلى إحدى محطات التكرير دون أن تحقق أي ربح. أوعز كلود دوفان - مدير Trafigura العنيد - لفريقه بالدجوء إلى حلٍّ خلاق.^{٥٦} استغرق الأمر بضعة أسابيع، لكن التجار طلعوا أخيراً بحلٍ إبداعي. فبدلاً من شحن الغازولين لمعالجته في أحد الموانئ،

يمكن لهم إتمام هذه العملية على متن السفلة التي تحملها. ومن ثم يشحنون المخلفات السامة إلى حيث يمكنهم ذلك.

الغسيل بالكَيّ عملية قذرة. إذ لا يقتصر الأمر على المواد الكيماوية الكريهة التي تنجم عن العملية، بل إن الصودا الكاوية مادة حارقة أيضاً. ولذلك فإن الحل الأفضل، تبعاً لأحد التجار، يتمثل في العثور على ناقلة نفطية بالية وإرسالها على شاطئ غرب أفريقيا. هل هذا ممكن؟ وهل يمكن إنجازها بكلفة زهيدة؟ "لكن عليك أن تنسى التأمين على الناقلة... وألا تأبى للأمر في حال غرقها"، أحاب سمسارٍ يعمل بالنيابة عن Trafigura^{٥٧}.

كانت السفلة الضخمة التي عثر عليها تحاُر Trafigura تحمل اسم Probo Koala. كانت هذه السفلة، التي يبلغ طولها ١٨٢ متراً، قد شهدت أوقاتاً أفضل فقد أُسيت في سنة ١٩٨٩. وهي الآن تقترب من نهاية الخدمة، فتظهر البقع الصدئة على هيكلها كله.

لكن Probo Koala كانت قادرة على إنجاز هذه المهمة. ففي ١٥ نيسان أبريل، أرسل قبطان السفينة رسالة لا سلكية تفيد بإتمام عملية الغسيل. ثم تلقى أوامرٌ تميد بضخ المخلفات السامة إلى خزان النفايات في السفينة الذي يُستخدم في الظروف العادية لتجميع مزيج النفط والماء والمواد الكيماوية الأخرى الناجمة عن تنظيف حزانات السفينة.

في ذلك الوقت، كانت السفينة عائمة بالقرب من جبل طارق. وكانت تحتوي الآن على شحنة من الغازولين الكبريتي المعالج القابل للبيع. لكنها كانت تحمل أيضاً شحنة أخرى أكثر قدارة: ٥٢٨ متراً مكعباً من النفايات السامة في خزان النفايات. كانت Trafigura لا تزال تبحث عن طريقة لتخلص من النفايات السامة التي يحب أن تبقى سرية تماماً؛ إذ تلقى قبطان السفينة الرسالة التحذيرية التالية: "الرجاء عدم الإفصاح، أكرر، عدم الإفصاح عن هذه المادة"^{٥٨}.

ظنّت Trafigura أنها توصلت إلى الحل المناسب عندما أعلن أحد موانئ أمستردام عن استعداده للتحصن من النفايات المحمولة. لكن المياء طالب بمبلغ كبير لإنجاز هذه المهمة. ولذلك، توهمت Probo Koala إلى أفريقيا. وفي لاغوس،

عاصمة نيجيريا التجارية، حاولت Trafigura تفرغ النفايات السامة مرة أخرى، لكنها لم تتمكن من ذلك.^{٥٩}

كانت الأعصاب مشدودة داخل Trafigura. فقد كان التجار يحاولون إيجاد طريقة للتخلص من الشحنة طوال أشهر عدة. ولم تعد الرسائل الإلكترونية المتنقلة بين مكاتب الشركة تشي بالتفاؤل حول الصفقة المبرمة. وكان الجميع، بمن فيهم دوفان نفسه، منكباً على إيجاد حل لهذه المشكلة العويصة. لكن أحداً لم يتوصل إلى حل عملي. وفي أواسط شهر آب/ أغسطس كانت Probo Koala - التي لا تزال تحمل النفايات السامة - بالقرب من أبيجان. وهنا، عثرت Trafigura على شركة عبرت عن استعدادها لتخليصها من شحنة النفايات - كان اسمها Compagnie Tommy.

مع اندلاع الفضيحة المدوية، ألقت Trafigura اللوم على شركة Compagnie Tommy. إذ قالت Trafigura إن الشركة العاجية كانت تقوم بإصدار رخص عملياتها على الطلب وأقرت "ضرورة المعالجة السليمة والقانونية" للنفايات التي استلمتها.^{٦٠} لكن Compagnie Tommy لم تستد كشركة جديّة، ولم تكن كذلك في حقيقة الأمر. فقد حصلت على إذنٍ بالتعامل مع النفايات في ميناء أبيجان في ٩ آب/ أغسطس فقط، أي قبل توقيع العقد مع Trafigura بنحو أسبوع.^{٦١} وقد بينّ تحقيق رسمي جرى في ساحل العاج أن السرعة التي حصلت بها Compagnie Tommy على تراخيصها "مقلقة وتشير إلى نوع من الاحتيال".^{٦٢}

إن لم يكن ذلك كافياً لدق ناقوس الخطر، فإن السعر الذي طلبته Compagnie Tommy كان كفيلاً بذلك. فبينما طلبت شركة التخلص من النفايات في أمستردام مبلغاً يقارب ٧٠٠,٠٠٠ دولار، كانت Compagnie Tommy مستعدة للتخلص من النفايات نفسها مقابل ٢٠,٠٠٠ دولار فقط.^{٦٣}

إن التخلص من النفايات السامة عملٌ تخصصي يندرج بين الأعمال التي تدفع محامي الشركات إلى تحهير عقود قانونية تفصيلية. لكن العقد الذي أبرم بين Trafigura و Compagnie Tommy، والمؤرخ في ١٨ آب/ أغسطس، كان عبارة عن صفحة واحدة من ١٠٨ كلمات مكتوبة بخط اليد. وقد جاء في هذا العقد أنه بسبب "الرائحة الكريهة القوية لهذا المنتج"، فإن الشركة تخطط "للتخلص من نفاياتكم

الكيمماوية في مكانٍ خارج المدينة، معدّ خصوصاً لاستقبال أي نوع من المنتحات الكيمماوية، ويحمل اسم "Akouedo".^{٦٤}

وبالطبع، كان Akouédo مكباً مفتوحاً ويفتقر إلى أي تجهيزات خاصة للتعامل مع النفايات السامة. وبعد ساعات من توقيع العقد، وصلت الشاحنة الأولى. وبعد بضعة ساعات، بدأ سكان أبيجان يستيقظون على الروائح الكريهة المبعثة من المكب. ومن ثم اندلعت الأزمة.

وسرعان ما تحولت الفضيحة إلى مسألة وجودية بالنسبة إلى Trafigura. فقد طلبت الحكومة العاجية مساعدة دولية للتعامل مع النفايات السامة. طار دوفان، الذي استشعر حجم الخطر المحدق بالشركة، إلى أبيجان في محاولة للملمة الموضوع ولكن عوضاً عن ذلك، تم اقتياده إلى السجن حيث سيمضي الأشهر الخمسة التالية التي سبقت المحاكمة. وفي السنة التالية، وبهدف إحراج دوفان من السجن، دفعت Trafigura ١٩٨ مليون دولار للحكومة العاجية بمثابة تكاليف التنظيف وتعويض أكثر من ٩٥,٠٠٠ ضحية قالوا إنهم عانوا من المرض. في وقت لاحق، سوف تدفع الشركة مبلغاً آخر بقيمة ٣٠ مليون جنيه إسترليني لتسوية القضية المرفوعة ضدها في المملكة المتحدة.^{٦٥} لكن وصمة العار التي لحقت بالشركة لم تزل.

"كان عملاً غاية في الغباء"، يقول مارك كرانداال، أحد مؤسسي شركة Trafigura الذي ترك العمل في الشركة قبيل اندلاع الفضيحة.

لا يعتقد كرانداال أن أحدًا في Trafigura كان يعرف أن Compagnie Tommy سوف تتخلص من النفايات السامة في منطقة سكنية، لكن هذا لا يُعفي هذه الشركة التجارية. "لا بد أن أحدًا كان يقول... 'لا يبدو هذا العمل جيداً، ولكن إن كنا لا نعرف عنه شيئاً فمن شأن هذا أن يعطينا من المسؤولية'"، يقول كرانداال. "فإن قالت شركة حديدية في ساحل العاج: 'أنا سأخلصك من هذه النفايات بأرخص من كلفة معالمتها، فإنني أفترض... أنها تخطط لتحميلها في نارجة والتخلص منها بعيداً في البحر'.^{٦٦} تقول Trafigura إنها تعلمت الدرس من هذه الأزمة. "لقد عبرت Trafigura مراراً وتكراراً عن أسفها العميق عن الأثر الذي خلفته تلك الحادثة، سواء كان فعلياً أم متخيلاً"، قالت الشركة في بيانها.^{٦٧} ومع ذلك فإن خوسيه لاروكا José Larocca، الذي

يحتل اليوم واحداً من أرفع المناصب التنفيذية الثلاثة في الشركة والذي كان متورطاً مباشرةً في قضية Probo Koala، يعتقد أن خطأ الشركة الرئيس لا يتمثل في طريقة تعاملها مع النفايات، بل في تعاملها مع الحملة الإعلامية السلبية التي نشأت لاحقاً. "لقد حصل تنسيق كبير بين وسائل الإعلام؛ إنها مافيا حقيقية"، يقول لاروكا.^{٦٨}

الجوع والربح

حاول ون جيا باو Wen Jiabao أن يبدو هادئاً. كان ذلك في نيسان أبريل ٢٠٠٨. وكان الرئيس الصيني يترتب على رأس قوة تشهد أسرع نمو في العالم منذ نصف عقد. ولكن بينما كان يتجول في حقول القمح في مقاطعة "هبي" بالقرب من بكين، كان بحاجة لتجميع قواه القيادية كلها. "مع وجود هذا القمح الذين يربأ أيديا، ليس هناك أي داع للخوف"، قال لمجموعة صغيرة من المزارعين والمسؤولين.^١

كانت الحكومة الصينية تخوض حملة يائسة لتهدئة المحاوف من نقص الغذاء. فعلى مدى أسابيع، كانت الصحف الصينية تنشر صوراً لمخازن الدولة المترعة باللحوم المجمدة وأكياس الحبوب وبراميل زيت الطبخ. وقد أصر ون أن مخزون الصين من الحبوب يكفي لتلبية حاجاتها، وقال: "نحن الصينيين قادرون على إطعام أنفسنا".^٢

لكن القيادة الصينية كانت مرعوبة في حقيقة الأمر. فقد كانت أسعار الأغذية في ارتفاع مستمر منذ سنة ٢٠٠٦ نتيجة الطلب من الصين والأسواق الناشئة الأخرى. فللمرة الأولى منذ عقود، لم يتمكن مزارعو العالم من مواكبة هذا الاستهلاك المتزايد لعالم يتزايد فيه عدد السكان تزايداً سريعاً ويزدادون ثراءً. وفي بداية سنة ٢٠٠٨، ضربت موجة مناخية سيئة المناطق الأكبر المنتجة للمحاصيل الغذائية. فمس الأرحنتين إلى كندا، ومن فيتنام إلى روسيا، كان الجو حاراً عندما يريد المزارعون معتدلاً، وحافاً عندما يريدونه رطباً.

ثم أحدثت الأسعار بالارتفاع. فسيما كان مكيال فول الصويا يكلف ٥,٤٠ دولارات في أواسط سنة ٢٠٠٦، تجاوز ضعف هذا السعر عندما كان وُد يجول المزارع في مقاطعة "هيبى". كما كان ارتفاع أسعار القمح والأرز والذرة حول العالم بالقدر نفسه من الدرامية. فأتى تفاقم الأزمة المصرفية في "وول ستريت"، كانت هناك أزمة غذائية تتفاقم في شوارع داكا والقاهرة ومدينة مكسيكو.

جاء ارتفاع أسعار السلع الغذائية تويحاً لعقدٍ شهد دورة سلبية مديدة. ولم يقتصر الأمر على الأغذية فقط. فقد أعاد الطلب المتزايد تشكيل التدفق النفطي حول العالم، وفتح الموارد المعدنية الأفريقية أمام استثمارات جديدة، وملاً حيوتٍ متحي وتجار السلع حول العالم. ففي السنوات الأولى القليلة من الدورة السلعية المديدة التي قادتها الصين، لم يلاحظ الكثيرون التغيرات التي تعصف بأسواق السلع. أما الآن فقد اصطدم عالمٌ تجار السلع بعالم المواطنين العاديين مع الارتفاع المتسارع لأسعار البضائع اليومية.

خلف ذلك أثرًا فوريًا على فقراء العالم. أما أولئك الذين كانوا يكافحون سلفاً من أجل الحصول على طعامهم اليومي فقد أخذوا يعانون أكثر فأكثر من الجوع. كما أن "برنامج الغذاء العالمي" - وهو وكالة تابعة للأمم المتحدة تُعنى بدعم فقراء العالم - أوشك على الإفلاس واصطُرَّ إلى تقنين الحصص الغذائية اليومية التي كان يوزعها على اللاجئين.^٣

كان تجارُ السلع في قلب العاصفة. وعلى الرغم من خطايته الطنانه، لم يكن وُد واثقاً من قدرة الصين على تجاوز الأزمة من دون مساعدة. كان اهتمامه الأساسي منصباً على فول الصويا. كانت الصين تؤكد لوقتٍ طويل على الاكتفاء الذاتي الزراعي. أما في أواسط التسعينيات، ونتيجة لتزايد طلب سكان المدن الأثرياء على المزيد من اللحوم، فقد أعادت صياغة سياستها للسماح لواردات فول الصويا بإطعام الأعداد المتزايدة من الخنازير والدجاج. في البداية، لم تكن واردات الصين من فول الصويا كبيرة. ولكن، كما حصل بالنسبة إلى السلع الأخرى، ازدادت شهية الصين. ومع حلول سنة ٢٠٠٨، وصلت مشترياتها إلى أكثر من ٥٠% من تحارة فول الصويا العالمية.

نتيجة ارتفاع الأسعار وخوف الناس من نقص السلع الضرورية، لحاً الرئيس الصيني إلى الجماعة الوحيدة التي يمكن الاعتماد عليها في تأمين الموارد الغذائية بعض النظر عن الظروف القائمة: تجار السلع.

لم يكن على بكين الاتصال بالعديد من التحار. فإذا كانت Vitol و Glencore و Trafigura تسيطر على تجارة النفط والمعادن، فإن تجارة السلع الغذائية تقع تحت هيمنة أربع شركات تُعرف باسم ABCD: Archer Daniels Midland و Bunge و Cargill و Louis Dreyfus. "كان عليّ أن أذهب إلى هناك"، يستذكر ألبرتو وايرر Alberto Weisser، الذي كان مدير Bunge آنذاك. "كان العمل مع الحكومة الصينية يسير على قدم وساق".^٩

لكن الصين لم تكن البند الوحيد الذي يواجه هذه الأزمة. فمع احتياجه مريحة جديدة من التضخم الغذائي للعالم، بدأت الحكومات الثرية والفقيرة على حد سواء. تدرك أن ارتفاع الأسعار يشكل تهديداً حديداً، ليس للنمو فقط بل للأمن أيضاً. "الجوع يشكل تهديداً لاستقرار الحكومات والمجتمعات والحدود"، قالت هيلاري كلينتون Hillary Clinton التي شغلت منصب وزيرة الخارجية الأميركية بين عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٣. "فالأمن الغذائي لا يتعلق بالعداء فقط، بل بالأمن عموماً - الأمن الاقتصادي، والأمن البيئي، وحتى الأمن الوطني".^{١٠}

في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث يشكل الخبز الغذاء الرئيس للملايين من البشر، كان الرؤساء قلقين حول أسعار القمح. ففي المملكة العربية السعودية، أكبر مستورد للخبز في العالم، كان الملك وحاشيته قلقين حول إمكانية توفر الخبز اللازم لإطعام جمالهم. وفي آسيا، كانت حكومتا الفلبين وفيتنام قلقتين من ارتفاع أسعار الأرز.

لكن تجار السلع لم يكونوا فقط يقنون شحنات القمح حول العالم لتلبية احتياجات السياسيين القلقين. فقد منحهم موقعهم في قلب التجارة العالمية رؤية فريدة للحالة الهشة التي آل إليها الاقتصاد العالمي. ففي الوقت الذي كانوا يقدمون النصائح للحكومات ويبيعون السلع حول العالم، كانوا يضعون رهانات مربحة جداً على التوجه المستقبلي للأسواق.

كان الملايين من البشر يواجهون خطر الجوع عندما عصفت الأزمة المصرفية بالأسواق المالية، وعندما واجه العالم فترة من الركود لم يشهد لها مثيلاً منذ أجيال عدة. أما بالنسبة إلى تحار السع، فإن هذا المناخ السائد سيأتي لهم بأرباح لم يعهدها من قبل.

كان تجارُ Cargill يجلسون في مكاتبهم في شارعٍ حلفيٍّ ضليلٍ في جنيف وهم يتممّون باهتمام شديد في هذه الفوضى التي أَلَمّت بالاقتصاد العالمي. فمند أن أسس جون مكميلان الابن Tradax لتكون الذراع العالمية للشركة في جنيف في سنة ١٩٥٦، أصبحت هذه الوحدة المركز العصبي لشركة Cargill. كانت المعلومات تتدفق من مكاتب الشركة المنتشرة في سبعين بلداً حول العالم إلى التجار في جنيف الذين يستخدمونها، بدورهم، بوضع الرهانات على أسواق السلع العالمية.

كان التجارُ قد أدركوا الأهمية التي يمكن أن تكتسبها الرؤية النابعة من أنشطة Cargill التجارية الفعلية منذ أيام ”سرقة الحبوب الكبرى“، عندما عانت الشركة من خسارة صغيرة في صفقاتها مع الاتحاد السوفياتي بينما حقق التجارُ في جنيف أرباحاً خيالية من مرافعاتهم على ارتفاع الأسعار. فمند ذلك الوقت، كان الصمتُ يخيم على مكاتب الشركة في جنيف في كل مرة يتصل فيها السوفيات بهدف عقد صفقات تجارية جديدة. كان أحدُ التجار يهمس للآخر، ”الدب على الهاتف“، وكان الجميع يعرفون أن الوقت قد حان لشراء عقود الحبوب الآحلة استباقاً لقفزة مرتقبة في الأسعار.^٦

ومع حلول سنة ٢٠٠٨، كان عملُ Cargill في جنيف أشبه بآلة دينامية نشطة تعمل على تركيب المعلومات وتكييف الأوضاع التجارية بسهولة ومهارة كبيرتين. وهكذا، بينما أرسلَ مديرو Cargill التنفيذيون لتطمين الحكومات المدعورة حول وضع الواردات الغذائية العالمية، كان التجارُ في جنيف يستخدمون ما لديهم من معلومات لتشكيل صورةٍ عن الوضع الصحي للاقتصاد العالمي. وسرعان ما أدركوا أنه يلفظ أنفاسه الأخيرة. فقد أدى التوسع الهائل خلال العقد السابق إلى ارتفاع الأسعار ارتفاعاً كبيراً، لكن أسعار السلع هي التي تعيق الاقتصاد العالمي الآن. إذ إن ارتفاع

أسعار الغازولين كان يعني نقاء السائقين في مازلهم، وفرضت أسعار الغذاء المرتفعة على العائلات الحد من مشترياتها، كما أن أسعار المعادن المرتفعة قد أودت بالأرباح الهامشية للمصنعين. أضف إلى ذلك أزمة الأسواق الائتمانية التي كانت، في ربيع سنة ٢٠٠٨، تعيق القطاع المصرفي العالمي، والازدهار الاقتصادي الذي كان يتحرك في الاتجاه المعاكس بتسارع.

اتبعت تجار Cargill مبادئ مدرسة آندي هول في التجارة السلعية: الصمت والتواضع، مع الثقة الراسخة التي تمكن التاجر من استخدام أموال الشركة في رهانات ضخمة. لذلك كان عددٌ منهم من هولندا أو المملكة المتحدة، فأطلق الموظفون عليهم ألقاباً من قبيل "الماфия الهولندية" و"الماфия البريطانية". والآن، بناءً على تقهّم الكبيرة بحتمية انكماش الاقتصاد العالمي، شرعوا في وضع رهانات كبيرة على أسواق العقود الآجلة تفيد بهبوط أسعار النفط وأجور الشحن. وفي البداية خسرت هذه الرهانات - نبي يُطلق عليها بلغة السوق اسم "الرهانات القصيرة" - بعض الأموال مع استمرار ارتفاع الأسعار. لكن التحار حافظوا على هدوئهم. إذ سرعان ما أثبتت توقعاتهم صحتها: ففي شهر أيلول/سبتمبر، أعلنت Lehman Brothers إفلاسها، ما أدى إلى اهتزاز الثقة في الأسواق المالية. فبعد وصول أسعار السلع إلى ذروتها خلال الصيف، ما لبثت أن هبطت نتيجة حتمية الركود العالمي الوشيك. فقد هبط سعر النفط، الذي كان قد بلغ ١٤٧,٥٠ دولاراً للبرميل في مطلع شهر حزيران/يونيو، إلى ٣٦,٢٠ دولاراً مع نهاية السنة. كما أن أسعار فول الصويا ارتفعت إلى ١٦ دولاراً للمكيال الواحد قبل أن تهبط إلى أكثر من النصف.

لم تأت Cargill قط على ذكر تجارة المضاربة هذه، ولم تكشف عن الأرباح التي حققتها من خلالها. ولكن تبعاً لشخصين على معرفة وثيقة بها، فقد جنت الشركة أكثر من ١ مليار دولار بين أواخر سنة ٢٠٠٨ ومطلع سنة ٢٠٠٩ من رهاناتها القصيرة في النفط وأخر الشحن.^٧ وقد كان ذلك دليلاً على السهولة البالغة التي يقوم فيها أكثر تاجر سلع زراعية في العالم بتحويل الأزمة التي ألمّت بالأسواق العالمية إلى مصدرٍ وثير للربح.

طالما كانت المضاربة عَصراً مركزياً في التجارة السلعية، مع أن عدداً من

تجار السلع أنكروا باستمرار أن تجارتهم تنطوي على وضع رهانات على وجهة الأسعار المستقبلية. ومن بين جميع شركات السلع التجارية، كان التجار الزراعيون السابقين إلى اعتماد المصاربات في أنماطهم التجارية. ربما لا يكون هذا مفاجئاً؛ إذ إن التجار الزراعيين قضوا عقوداً طويلة في الاتجار في أسواق شيكاغو للعقود الآجلة التي تأسست في القرن التاسع عشر، حتى قبل وجود سوق العقود النفطية الآجلة.

لكنها كانت أيضاً واحدة من وظائف البنية المختلفة لأسواق السلع الزراعية. ففي محال النفط أو المعادن، هناك عدد قليل من الموردّين الذين ينحسرون في الوكالات الحكومية التابعة للبلدان الغنية بالنفط وشركات النفط والتعدين الكبرى. وهذا يعني، بالنسبة إلى تجار النفط والمعادن، أن تحصيل عقود ضخمة وتفضيلية مع تلك المنظمات يشكل أحد مفاتيح النجاح. لكنه يعني، في الوقت نفسه، أن الشركة التجارية، بحد ذاتها، لا تُضفي مثل هذه الميزة المعلوماتية الكبيرة.

ومن ناحية أخرى، فإن تجار السلع التجارية يشترون من آلاف المزارعين؛ ما يزيد من صعوبة عمل التاجر ويوفر، في الوقت نفسه، فرصة أخرى تتمثل في توفير المعلومات القيّمة للشركات التجارية الكبرى حراً تعاطيها مع هذا العدد الكبير من المزارعين. فقبل شيوع مفهوم "المعطيات الصحية" لوقت طويل، كان التجار الزراعيون يتكثرون عليه من خلال تجميع المعلومات من آلاف المزارعين بهدف تشكيل رؤية حقيقية لوضع الأسواق. ففي كل شهر تُشرف فيه "وزارة الزراعة" الأميركية تحديثها على المحاصيل العالمية الرئيسة، يراهن تجار الشركات الزراعية على ما سيأتي فيه بدقة وصوابية كبيرتين. ففي داخل معظم الشركات التجارية، كانت هناك مجموعة من التجار الذين ينحصر عملهم في المضاربة المربحة بأموال الشركة - وكانوا يُعرفون باسم "تجار الدعم".

"في جميع الشركات التي عملت لديها، كانت معظم الأموال تأتي من هذه التجارة"، يقول ريكاردو ليما Ricardo Leiman، وهو تاجر من خلفية زراعية عمل في Louis Dreyfus ثم أصبح مديراً تنفيذياً في Noble Group و Engelhart Commodities

Trading Partners^٤.

لم يكن التجار الزراعيون الوحيدون الذين حققوا أرباحاً من المضاربة مع ارتفاع الأسعار ثم هبوطها في ٢٠٠٨-٢٠٠٩. فقد كانت بعض الشركات التجارية أكثر تواءماً مع المضاربة من غيرها. لكن جميع الشركات عملت في المضاربة، بدرجة أكبر أو أقل، سواء عبر مكتب دعم خاص أو من خلال اختيار المكافئ والرموز المناسبين لتحويل سلعها، أو ببساطة عبر عقد صفقات في الأسواق الفعلية تعود بالأرباح في حال ارتفاع الأسعار تبعاً لتوقعاتها. "نحن مضاربون"، يقول مارك هانسن، المدير التنفيذي لشركة التجارة المعدنية Concord Resources. "ولا نعتذر عن قيامنا بالمضاربات التجارية. فأسوأ شيء حصل في هذه الصناعة هو تظاهر البعض بانعدام عامل المضاربة في الأعمال التي يقومون بها".^٩

لكن لم تكمل جميع مراهنات التجار بالنجاح. فمع هبوط الأسعار في سنة ٢٠٠٨، على سبيل المثال، خسرت Glencore الأموال نتيجة مضارباتها في سوق الأوميو. فحتى شركة التجارة المعدنية الأكبر في العالم لم تتمكن من استشراف حركة سوق دائماً.

ولكن، عموماً، شهدت أواخر العقد الأول من الألفية الثالثة ازدهاراً لافتاً في المضاربات. لم يتوقف دور تجار السلع في هذا المجال مع نهاية سنة ٢٠٠٩. فبيما تلقى الاقتصاد العالمي صدمة قاسية نتيجة انهيار بعض المصارف الكبرى، سرعان ما تعافت الصين التي كانت الرافع الأكبر للدورة السلعية المديدة، وذلك بفضل موحاة الإنفاق الضخمة التي حرضت عليها الحكومة الصينية. ارتفعت أسعار السلع ثانية وبلغت، مع حلول سنة ٢٠١٠، ذرى جديدة غير مسبقة.

ومرة أخرى تعرضت أسواق الغذاء لضربة ناتجة عن المناخ السيئ. وفي هذه المرة، كانت Glencore هي التي استغلت وضعها في قلب التدفق السلعي المتميز بالحساسية السياسية لتحقيق أرباح كبيرة. كانت الشركة تتاجر بالحبوب منذ أن اشترت Marc Rich & Co الشركة الهولندية Granaria في سنة ١٩٨١. فقد كانت، في الثمانينيات، مورداً رئيساً للحبوب إلى "الكتلة الشيوعية". ولكن منذ انهيار الاتحاد السوفياتي، أصبحت بلدان هذه المنطقة مصدّرين أساسيين للسلع الزراعية - وخاصة القمح، الذي كان يُشحن من السهول الكاراخستانية وحوض "الفلوفا" الروسي إلى العالم

عمر موانئ، تقع على "البحر الأسود".

حافظت Glencore على علاقاتها الجيدة في الاتحاد السوفياتي السابق، ومع نهاية العقد الأول من الألفية الثالثة كانت أكبر مصدّر للقمح الروسي، فكانت تشتري القمح من المزارعين في جميع أنحاء البلاد. ولذلك كان تحارّرها حاهزين عندما دمرت موجة من الجفاف المناطق الزراعية الروسية الرئيسة في صيف سنة ٢٠١٠.

كانت سوق القمح متحوّفة سلفاً من إقدام الحكومة الروسية، القلقة حول الأسعار المحلية، على فرض قيود على صادرات القمح، كما سبق لها أن فعلت قبل بضعة سنين. وهما تدخلت Glencore. ففي ٣ آب/ أغسطس، ظهر يوري أوعيف Yury Ognev - رئيس قسم الحبوب الروسية في الشركة - على التلفاز ليعلن عن تشجيعه لمثل هذه الخطوة. لكن أوعيف لم يكن يطالب ببعض القيود على التصدير فقط، بل كان يطالب بحظر كامل. "من وجهة نظرنا، لدى الحكومة جميع الأسباب التي تدفعها إلى وقف جميع الصادرات"، قال أوعيف. "وقد أرسلُ مساعدُهُ رسائلَ إلكترونية إلى الصحفيين تنطوي على الرأي نفسه".^{١٢}

إذا كانت الحكومة الروسية تتجاهد لتقرّر الطريقة التي تتعامل بها مع الأزمة، فقد قدمت لها Glencore مع الغطاء السياسي للقرار. فبعد يومين، في ٥ آب/ أغسطس، عملت موسكو بصيحة أوعيف وفرضت حظراً على التصدير، ما أدى إلى ارتفاع سعر القمح بنسبة ١٥% في غضون يومين فقط.

لمادا تطالب Glencore - الشركة التجارية التي حققت أرباحاً كبيرة من توسّع التجارة المفتوحة حول العالم - بمثل هذا الإجراء العكسي؟ نأت الشركة نفسها عن تعليقات أوعيف وصرّحت أن أوعيف ومساعدته لا يتكلمان باسم Glencore. وقد توقع بعضُ التجار أن Glencore كانت تأمل في استغلال حظر التصدير كذريعة لتحرّر من بعض العقود المرهقة.

أما ما كانوا يجهلونه هو أنه قبل أسابيع من تصريحات أوعيف ومساعدته المؤيدة لحظر تصدير الحبوب، كانت Glencore تراهن بصمت على ارتفاع أسعار الحبوب. فنتيجة إدراك تحار الشركة لخطورة الوضع في روسيا، اشترت عقود ذرة وقمح آجلة في شيكاغو - وهو ما يعرف في اللغة التجارية باسم "الرهانات المديدة" - بهدف

تحقيق الأرباح من ارتفاع متوقع في الأسعار.

ما كان لهذه العملية أن تظهر إلى العلن لولا قرار Glencore بتعويم أسهمها في لندن في السنة التالية. فمع إحاطتها للمصارف المكلفة بإقناع المستثمرين بشراء الأسهم في Glencore، تبخّحت الشركة برويتها السوقية النافذة. فقد تلقت الشركة "تقارير مبكرة من الأصول الزراعية الروسية تفيد أن الشروط الزراعية تشهد تدهوراً أفضيلاً في ربيع وصيف سنة ٢٠١٠ مع حلول الجفاف الروسي"، تبعاً لأحد التقارير المصرفية المبنية على لقاءات مع بعض مديري Glencore التنفيذيين. "وقد مكّنها ذلك من وضع الرهانات المديدة على عقود القمح والذرة الآجلة".^{١٣}

بين سنة ٢٠١٠ وشباط/فبراير ٢٠١١، تضاعف سعر القمح. وكانت Glencore في وضع مكّنها من تحقيق الأرباح من الأزمة التي ساهمت في إشعالها. فقد كشفت وحدة التجارة الزراعية في الشركة عن أرباح بلغت ٦٥٩ مليون دولار في سنة ٢٠١٠ التي كانت أفضل سنة تمر على الشركة، إذ فاقت أرباحها الأرباح التي جنتها من تحرّرة المط والقمح معاً.^{١٤}

وبالطبع، كان من شأن الجفاف أن يدمّر المحصول الروسي بعض النظر عن تصريحات Glencore أو قرار موسكو بفرض الحظر. لكن الحظر ولّد أثراً مضاعفاً خلف نتائج واسعة النطاق على المنطقة التي كانت تعتمد على القمح الروسي أكثر من غيرها: الشرق الأوسط.

مع تزايد أهمية روسيا كمصدرٍ للقمح، أصبحت بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا - التي تعتمد على الخبز في أنظمتها الغذائية - زبائنهم الأساسيين. ففي سنة ٢٠١٠، كانت مصر تشتري نصف وارداتها من روسيا. ومع انتشار أخبار حظر التصدير الروسي، دخلت حكومات المنطقة في حالة من الذعر.

حاول التجار تقديم التطمينات لهذه الحكومات وأرسلوا كميات ضخمة من القمح الفرنسي والأميركي إلى المنطقة. مع ذلك، فقد ساهمت ردود أفعال الحكومات الخائفة في مضاعفة مشترياتها من القمح، الأمر الذي زاد في الطلب عليه مع تساؤل الواردات. وقد نتج عن تلك المشتريات ارتفاع في الأسعار أدى، بدوره، إلى تنامي المخاوف السائدة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على مدى سنوات عدة. فقد

كانت المنطقة تروح سلفاً تحت وطأة البطالة والفساد وغياب الحرية السياسية، بينما كانت أجيالها الشابة تطالب بالإصلاحات.

عندما حرق بائع فاكهة توسي شاب نفسه، في كانون الأول/ ديسمبر ٢٠١٠، احتجاجاً على البيروقراطية الفاسدة في بلده، أشعل سلسلة من الأحداث التي أعادت تشكيل تاريخ الشرق الأوسط برمته. فخلال أشهر قليلة، اقتلعت الاحتجاجات الواسعة القادة الدكتاتوريين من السلطة في تونس ومصر واليمن. ثم اشتعلت الحرب الأهلية الليبية التي ستودي بالرئيس معمر القذافي، كما اندلعت في سوريا حركة احتجاجية ستتحول إلى واحد من أطول وأعنف النزاعات في تاريخ المنطقة.

سرعان ما عُرفت هذه السلسلة من الاحتجاجات الشعبية باسم "الربيع العربي". وكان التضخم الغذائي المتنامي في سنة ٢٠١٠ إحدى الشرارات التي ساهمت في إطلاقه. "لا أعتقد أن العداء كان المسبب الرئيس، لكنه كان حتماً جزءاً من المعادلة"، يقول إيان ماكتوش Ian McIntosh - الذي تولى منصب المدير التنفيذي لشركة Louis Dreyfus حتى سنة ٢٠٢٠. "أسهل طريقة لإثارة المشكلات السياسية هي تحويع الناس".^{١٥} ومرة أخرى، ساهم ارتفاع أسعار الغذاء في تدمير حيوات الكثير من فقراء العالم؛ ومرة أخرى، كانت الفرصة مواتية لتجار السلع للقيام بالمضاربات التي تدرّ عليهم أرباحاً طائلة.

بالنسبة إلى التجار، جلبت هذه الدورة السلعية المديدة أرباحاً خيالية. فقد حسدت Cargill، التي كانت حينذاك أكبر تحار السع الزراعية بلا منازع، حالة الربح المفاجئ هذه. إذ كانت أرباحها الصافية في سنة ٢٠٠٠ أقل من ٥٠٠ مليون دولار. ولكن مع انطلاقة الدورة السلعية المديدة في سنة ٢٠٠٣، تجاوزت أرباحها ١ مليار دولار للمرة الأولى، ثم بلغت ٢ مليار دولار بعد ذلك بستين. وفي سنة ٢٠٠٨، وبينما كان التجار في جنيف يضعون رهاناتهم على انهيار أسعار الأسهم العالمية، حققت الشركة ربحاً قياسياً وصل إلى نحو ٤ مليار دولار.

كانت صناعة التجارة السلعية تشهد عقد صفقات تعود بأرباح ضخمة. ففي العقد الذي سبق سنة ٢٠١١، حققت أكبر الشركات النفطية والزراعية والمعدنية في العالم - Vitol و Glencore و Cargill، على التوالي - دخلاً صافياً بلغ ٧٦,٣ مليار دولار

(راجع الحدودل في الملاحق). كان ذلك مسعاً مذهلاً - إد وصل إلى عشرة أضعاف أرباح هذه الشركات في التسعينيات^{١٦} وكان أكثر من أرباح Apple أو Coca-Cola في الفترة نفسها^{١٧} إضافة إلى أنه كان كافياً لشراء شركات أميركية عملاقة مثل Boeing أو Goldman Sachs^{١٨}.

حتى في مرحلة التكيف مع التضخم الحاصل، كانت الفترة الأكثر ربحاً التي شهدتها هذه الصناعة في العصر الحديث، إذ فاقت سنوات السبعينيات الحامحة عندما حققت شركات مثل Philipp Brothers و Marc Rich أرباحاً تقدر بمئات ملايين الدولارات في السوق النفطية، وحيث حست Cargill و Continental أرباحاً مماثلة من تحارة الحبوب. وقد تركزت هذه الأرباح في أيدي حفنة من الأشخاص. إذ كانت ملكية Cargill تعود آنذاك لعائلي كارغل ومكميلان اللتين كانتا تضمان معاً ١٤ مليونيراً - أي، أكثر من أي عائلة أخرى في العالم باستثناء العائلات الملكية^{١٩}. أما ملكيات Vitol و Trafigura و Glencore فكانت تعود للعاملين فيها، ما يعني أن الأرباح الناحمة عن التجارة نسعية عملت على إثراء عدد قليل من المديرين التنفيذيين.

لكن لم تأت أرباح جميع الشركات التجارية في هذه الفترة من المصارنة في أسواق العقود الآجلة. إذ كانت الأسعار المرتفعة تعني أن استثماراتها في الماحم ومحطات تكرير النفط ومزارع الحيوانات وأصول أخرى ستدر أرباحاً ضخمة. إضافة إلى أن الأسواق المتقبية في ذلك الوقت قد أفرزت عدداً من الطرق لجبي الأرباح من التجارة السلعية.

ومع انخفاض الطلب على السلع نتيجة الأزمة المالية، حققت شركات نفطية مثل Vitol أرباحاً مذهلة عبر شرائها وتخزينها لكميات هائلة من النفط - على غرار الصفقات التي قام بها آندي هول قبل عشرين عاماً. وقد كان ذلك أسوباً تجارياً ستلجأ إليه هذه الشركات لتحقيق الأرباح في كل مرة تفيض السوق بالواردات - على غرار ما حدث في سنة ٢٠٢٠، أثناء انتشار وباء الكورونا. وكان تحار الألومنيوم أيضاً يحققون أرباحاً ضخمة عبر شراء المعادن الفائضة وتخزينها. "كنا نحلب البقرة في كل يوم"، يستذكر أحد تجار الألومنيوم الكبار أرباحه في تلك المرحلة.^{٢٠}

كان تجارُ السلع يرتعون في ثرواتهم الماذخة، لكن نجاحهم كان بمثابة بصقة في وجه عالم يعاني من الجوع والركود. ولم يمضِ وقت طويل قبل أن تجعلهم أرباحُهم الضخمة تلك هدفاً للسياسيين الباحثين عن أكباش فداء.

سرعان ما حوّل قادة الحملات الباحثون عن المسؤولين عن ارتفاع أسعار الضائع الأساسية أنظارهم إلى تجار المصاربة، ومن بينهم تجار السلع. "إن المضاربين النفطيين يجنون الأرباح من خلال مراهباتهم ضد المستهلكين الأميركيين على مضضات البنزين"، قالت نانسي بيوسي Nancy Pelosi، رئيسة مجلس النواب الأميركي. "لم يكس الأمر آنذاك يتطلب سوى خطوة قصيرة نحو ضبط أكبر لصناعة التجارة السلعية. "إن النفوذ المتزايد للتجار في نظام الغذاء العالمي يجعل منهم لاعبين أساسيين يتحملون مسؤولية ما يحصل"، قال جيريمي هوبس Jeremy Hobbs، المدير التنفيذي لمظمة Oxfam.^{٢٢}

لم تكن تلك المرة الأولى التي توجهت فيها أنظارُ السياسيين إلى التجار. ففي سبعينيات القرن العشرين، أثناء ارتفاع أسعار النفط والحبوب، تمثلت ردة الفعل الأولى في تحصيل مزيد من المعلومات حول الأسواق التي كانت حينها حكراً حصرياً على تجار السلع أنفسهم. لكن المطالبة بالمزيد من المعلومات لم تؤدّ إلى البحث في مسألة ضبط أنشطة تجار السلع. ثم جاءت المحاولة الثانية في أواسط التسعينيات، بعد أن حسّر ياسيو هاماناكا Yasuo Hamanaka - تاجر النحاس في الشركة التجارية اليابانية Sumitomo - أكثر من ٢ مليار دولار في سلسلة من الصفقات التي قال موظفوه إنها لم تكن مرخصة.^{٢٣} اجتاحت الفضيحة سوق النحاس كلها وقادت إلى سلسلة من القضايا القانونية، كما أدت إلى تشكيل لجنة استشارية من ١٦ بلداً لبحث عن طرق أفضل لتنظيم أسواق السلع وضبطها.

"لقد شكلت الطبيعة العالمية المتسارعة لتسعير السلع والإنتاج والتخزين والتوريد والمعالجة التنظيمية المتنوعة لهذه الأسواق إمكانيةً لاستقامة السوق والمسائل المتعلقة بالثقة"، قال المشرّعون بعد اجتماعهم في طوكيو في سنة ١٩٩٧. "في أسواق التوريد الفعلية ذات المخزونات المحدودة، تشكل المعلومات أداة حاسمة في الحفاظ على أسواق عادلة ومظمة وضمّان استقامة السوق".^{٢٤}

ولكن مع حلول سنة ٢٠٠٨، وكما بينت رهاياتهم خلال الأزمة الغذائية، كانت جميع المعلومات الحساسة لا تزال في أيدي تجار السلع. فعلى الرغم من إدراكها الأولي لأهمية الأسواق الفعلية، لم تبذل الحكومات أي جهود حقيقية لتنظيم وضبط أنشطة الشركات التجارية. ففي ذروة الازدهار السلي، سأل المشرعون البريطانيون "هيئة الخدمات المالية" عن أسباب ارتفاع الأسعار وتجاهلها لحركة الأسواق. وفي مذكرة موجهة إلى البرلمانين، وضحت "هيئة الخدمات المالية" صراحة ومباشرة: "نحن لا نُنظّم ونصبط التجارة الفعلية (الفورية) للسلع الأساسية".^{٢٥}

ولكن هل كانت المضاربات التي قام بها تحارُ السلع مسؤولة حقاً عن ذلك الارتفاع الكبير في الأسعار؟ الإجابة هي لا بالتأكيد. لا شك أن تجار السلع كانوا قادرين على التأثير في الأسعار، وقد فعلوا ذلك عبر التاريخ. فبصفتهم الملحاً الأخير لسرء من الأسواق والبيع فيها، غالباً ما كانوا متورطين في تجارة براميل النفط ومكيس قمح الهامشية التي تحدد الأسعار. وبسما كان المنتجون والمستهلكون انكار يمينو - إلى الاعتماد على العقود طويلة الأمد، كانت أنشطة تحار السلع تركز على الأسواق الفورية التي تتحدّد فيها الأسعار الرسمية التي يلتزم بها الجميع.

من الواضح أيضاً أنهم كانوا قادرين على التلاعب بالأسعار من خلال شراء المؤن الفعلية وتخزينها بهدف رفع الأسعار. ففي أسواق المعادن، حصلت الاحتكارات الرئيسة الأولى في سنة ١٨٨٧، بعد بضع سنوات من تأسيس "بورصة معادن لندن"، ثم تحولت إلى أحداثٍ منتظمة مع مجيء ثمانينيات القرن العشرين.^{٢٦} لكن الجميع أدرك الصعوبة الكبيرة التي تواجهها أي شركة، مهما بلغ حجمها ونفوذها، في السيطرة على حركة الأسعار في اتجاه واحد لمدة طويلة في حال تطلبت أساسيات العرض والطلب تحركه في الاتجاه المعاكس. وهو شيء تعمه مارك ريتش، ودفع ثمنه عالياً، من خلال تجارته المشؤومة بالزرك في سنة ١٩٩٢.

بحلول العقد الأول من الألفية الثالثة، كانت أسواق معظم السلع أكبر حجماً وتحتوي على عددٍ أكبر من المشاركين، أي أن احتكاز أيٍّ من المخزونات العالمية الضخمة لم يكن مفيداً من الناحية المالية حتى للشركات التجارية الكبرى. من المؤكد أن بعض الاحتكارات والتلاعبات لا تزال تحصل هنا وهناك في بعض

الأسواق، لكنها غالباً ما تنحصر في مواقع معينة أو هي أصناف المنتج الثانوية ولا تدوم طويلاً. ففي سنة ٢٠١٠، على سبيل المثال، اشترى أحد التجار معظم المخزونات المتوافرة من الكاكاو دفعة واحدة، ما ساهم في رفع كلفة السلعة المستخدمة في صناعة الشوكولا إلى مستوى لم تبلغه منذ ثلاث وثلاثين سنة وأكسبه لقب "إصبع الشوكولا".^{٢٧} ولكن حتى "إصبع الشوكولا" فشل في تغيير المناخ السائد، إذ سرعان ما عادت السوق إلى وضعها الطبيعي عندما أنتجت ساحل العاج - أكبر رارِع للكاكاو - محصولاً ضخماً.

كان إلقاء اللوم على مضاربي السلع في الأزمة الغذائية أمراً مغريباً - فبعد التاريخ، ومع كل ارتفاع تشهده أسعار السلع، كان السياسيون يحدون كبش فداء في المضاربين. ففي سنة ٣٠١ بعد الميلاد، فرض الإمبراطور الروماني ديو كلتيانوس Diocletian حداً أقصى لأسعار مئات البضائع رداً على "الجشع" الذي "يعربد ويشتعل ولا يعرف أي حدود".^{٢٨} وفي سنة ١٨٩٧، حظر المشرع الألماني، "الرايخستاغ"، الاتجار بعقود القمح الآجلة بعد ارتفاع حنوني للأسعار نجم عن محصول كارثي.^{٢٩} وفي خمسينيات القرن العشرين، جرّم السياسيون الأميركيون الاتجار بعقود البصل الآجلة، وقد بقي هذا الحظر نافذاً حتى يومنا هذا.^{٣٠}

ومرة أخرى، بعد ارتفاع الأسعار ثم هبوطها وارتفاعها ثانية بين عامي ٢٠٠٧ و ٢٠١١، دارت مناقشة حامية حول دور المضاربين الماليين في الأسواق. قدم الأكاديميون والباحثون والتجار والصارفة آراء مؤيدة ومعارضة. فعلى الرغم من أن الأغلبية اعتقدت باحتمال إذكاء المضاربين الماليين لتقلبات الأسعار على المدى القصير، وحتى المساهمة في خلق بعض المشكلات وتضخيمها،^{٣١} فإنهم اتفقوا على أن عاملي العرض والطلب كانا السبب الرئيس لحلف تحوّل الأسعار.^{٣٢} وقد وجد الأكاديميون تأكيداً لهذا الاستنتاج في جاب هامشي من الاقتصاد العالمي: إذ إن سعر بعض المواد الخام التي لم يُتاجر بها في الأسواق المالية، مثل الحيش والجلد الحيواني والشحم الحيواني، قد ارتفع تماشياً مع ارتفاع سعر المواد التي توجز بها في البورصات، ما يدل على التأثير الضئيل للاستثمارات المالية على أسعار السلع.^{٣٣} وقد استتج "صندوق النقد الدولي" أن "الأبحاث الجديدة لا تقدم دليلاً قوياً على

أي تأثير سلبي لرسالة سوق السلع".^{٣١}

ولكن هناك طريقة واحدة يتحمل فيها تجار السلع بعض المسؤولية عن ارتفاع الأسعار في سنة ٢٠٠٨ ومن ثم في سنة ٢٠١٠. فعلى مدى عدة عقود، كانت هناك شركة تجارية محددة تروج لسياسة فاقمت من أزمة الموارد الغذائية العالمية. وقد شكل ذلك مثلاً ساطعاً على النفوذ السياسي الذي يتمتع به تجار السلع، حتى داخل "البيت الأبيض". ومع حلول العقد الأول من الألفية الثالثة، امتدت آثار تلك السياسة إلى العالم كله مع ارتفاع أسعار الغذاء ومعاونة الملايين من الجوع واجتياح الاضطرابات للشرق الأوسط.

تمثلت تلك السياسة في استخدام الإيثانول - وهو نوع من الكحول المشتق من الحبوب أو السكريات - وقوداً للسيارات. لم تكن الفكرة جديدة؛ فقد استخدم الإيثانول كوقود منذ اختراع السيارات. ذلك أن المخترع الألماني بيكولاوس نيكولاوس Nikolaus Otto استخدم الإيثانول في تشغيل النسخة الأولى من محرك الاحتراق الداخلي، كما صمّم هنري فورد Henry Ford سيارته الشهيرة Model T في سنة ١٩٠٨ لكي تسير عليه.^{٣٢} ولكن سرعان ما استُبدل الغازولين والديزل بالإيثانول كوقود للسيارات.

بدأت فكرة استخدام الإيثانول المستخرج من الذرة في تشغيل السيارات في التبلور خلال الأزمات النفطية في سبعينيات القرن العشرين، ثم ما لبثت أن لاقت تأييداً متزايداً خلال العقود الأربعة التالية. انتاب القلق بعض التجار حول الآثار المترتبة على تحويل كميات ضخمة من الموارد الغذائية العالمية إلى وقود. فقد صرح وارن ستايلي Warren Staley، المدير التنفيذي لشركة Cargill حتى سنة ٢٠٠٧، أن من شأن استخدام الإيثانول أن يحول دون انتزاع الطعام من أفواه البشر. وقال محذراً: "على العالم أن يتخذ قراراً بهذا الشأن".^{٣٣}

لكن واحدة من الشركات التجارية لم تكن قلقة لهذا الشأن؛ إذ كان الإيثانول - في حقيقة الأمر - يشكل محور إستراتيجيتها طوال أربعة عقود. كانت تلك الشركة "A" من ABCD: Archer Daniels Midland أو ADM. وتشكل قصتها دليلاً على نفوذ تجار السلع في العواصم الغربية والمدان السامية على حدّ سواء.

كانت ADM شركة هامشية متوسطة الحجم تعمل في معالجة الحبوب إلى أن عيّنت في سنة ١٩٧٠ دوين أندرياس Dwayne Andreas مديراً تنفيذياً لها. كان أندرياس، الذي كان قد اكتسب خبرته الأولى في شركة Cargill، دينامو صغيراً. كان يتمتع ببنية رياضية وعينين تشعان من تحت حاجبين كثيفين. كان فناناً في استغلال الآخرين والتلاعب بهم، ويرى في السياسيين والحكومات مجرد أدوات في يد شركاته والشركات المماثلة.^{٣٧}

بعد تنصيبه مديراً لشركة ADM، بدأ أندرياس باستخدام علاقاته السياسية للترويج لصناعة الإيثانول. فتحت إشرافه، عملت الشركة على رشوة السياسيين الذين طالبوا بتخفيض الضرائب وضمان القروض لصناعة الإيثانول. وقد كان من بين الذين استهدفهم حملة الشركة الترويجية بوب دول Bob Dole الذي سيكون المرشح الجمهوري للرئاسة في سنة ١٩٩٦.

وقد كالت مساعي الشركة هذه رئيس الولايات المتحدة نفسه. فقد قدم أندرياس شخصياً مبعأً نقدياً بقيمة ١٠٠,٠٠٠ دولار لسكرتير ريتشارد نيكسون قبل سنة من تجريم مثل هذه المساهمات المغفلة في الحملات الانتخابية. ولم تكن تلك المرة الوحيدة التي يقدم فيها أندرياس المال لنيكسون - فقد تم إيداع دفعة أخرى بلغت ٢٥,٠٠٠ دولار، قدمها مدير ADM عبر أحد مرؤجي حملة نيكسون، في حساب أحد لصوص "ووترغيت" الخمسة الذين سيؤدي اقتحامهم لمقر "الدجنة الوطنية الديموقراطية" إلى سقوط نيكسون.^{٣٨}

أنثرت الحملة الترويجية التي قادها أندرياس؛ فقد قدمت الحكومة الأميركية تخفيضات صربية على حلط الإيثانول بالغازولين، وفرضت التعريفات على موردي الإيثانول الأحانب، كما قدمت ضمانات القروض لبدء مفاعلات الإيثانول. وكانت ADM، التي أنتجت قرابة ٨٠% من الإيثانول الأميركي المستخرج من الذرة في أواسط التسعينيات، المستفيد الأكبر من هذا العطاء الحكومي السحي. ومع نهاية التسعينيات كان أندرياس، الذي تقاعد آنذاك، قد حول ADM إلى عملاق لتجارة السلع الزراعية يعمل على معالجة وإنتاج وتجارة الإيثانول أطلق على نفسه اسم "سوبرماركت العالم".^{٣٩}

لم تغيّر ADM من أسلوبها أو إستراتيجيتها بعد تقاعد أندرياس. إذ استمرت بالاستثمار في صناعة الإيثانول وتقديم الأموال والخدمات للسياسيين الداعمين لمشروعها. وفي دلالة واضحة على أولوية الشركة المستقبلية في إنتاج الفيول عوضاً عن الغذاء، وصل الأمر بالشركة إلى توظيف مدير تنفيذي حديد من الصناعة النفطية: باتريسيا وورترز Patricia Woertz، رئيسة التكرير السابقة في Chevron والتي التحقت بالشركة في سنة ٢٠٠٦.

كانت وورترز - المرأة الوحيدة في ذلك الوقت التي أصبحت المديرية التنفيذية لشركة تجارية كبيرة - تتمتع بحماسة أندرياس واندفاعه. إذ كانت تتصف بالحزم ونفاد الصبر والطموح الجامح، ما مكّنها من تحقيق هدفها في الوصول إلى الإدارة التنفيذية. فقد نجحت في مقارعة التحيز الجنساني الذي تميزت به الصناعة النفطية في ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين والارتقاء في صفوفها، وحلت هذه الروح المقاتلة معها إلى شركة ADM. إذ قالت: "أنا خارج الشركة، وخارج الصعة، وخارج العائلة، وخارج التوقعات الجنسية".^{٤٠}

سبق لوورترز أن حذرت، أثناء عملها في Chevron، من "العواقب غير المقصودة" التي يمكن أن تنجم عن السماح باستخدام الإيثانول المستخرج من الذرة.^{٤١} أما الآن فقد هللت، بثقة كبيرة، لتأييد واشنطن لاستخدام الإيثانول: "إن الوقود الحيوي مفيد للبيئة، وأمن الطاقة، والاقتصاد الأميركي".^{٤٢}

سوف تعمل ADM، تحت إدارة وورترز، على توسيع إنتاجها من الإيثانول من خلال بناء مفاعلات عملاقة جديدة في الغرب الأوسط الأميركي. وفي الوقت نفسه، رفعت الشركة نفقاتها الترويجية من ٣٠٠,٠٠٠ دولار في سنة ٢٠٠٦ إلى ٢,١ مليون دولار في سنة ٢٠٠٨.^{٤٣}

لم تذهب جهود ADM أدراج الرياح. ففي مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، ومع ارتفاع أسعار النفط، ساهمت سياسة الترويج لاستخدام الإيثانول في توحيد مجموعة من الأطراف السياسية المتنافرة المتمثلة في صقور الأمن اليمينيين القلقين من اعتماد الولايات المتحدة على نفط الشرق الأوسط، والمزارعين المطالبين بأسعار أعلى للذرة، وبعض شطاء التغير المناخي اليساريين المطالبين ببدائل عن

الوقود الأحفوري.

كانت شبكة قوية من المؤيدين جعلت من الإيثانول شيئاً عصبياً على المقاومة من الناحية السياسية. ففي سنة ٢٠٠٥، صادق جورج و. بوش على القانون الذي يجيز لمحطات التكرير النفطية بمزج ملايين الغالونات من الإيثانول مع العازولين. تضخم إنتاج الإيثانول. وفي سنة ٢٠٠٠، استخرجت الولايات المتحدة نحو ملياري غالون من الإيثانول من الذرة؛ وفي سنة ٢٠٠٦، أبحر القانون الجديد استهلاك ٤ مليارات غالون على الأقل.

مع ارتفاع أسعار النفط فوق ١٠٠ دولار للبرميل الواحد، عملت مجموعة جديدة من القوانين الأميركية على زيادة استخدام الإيثانول في صناعة الطاقة. ومع حلول سنة ٢٠١١، واحتياح "الربيع العربي" لمطقة "الشرق الأوسط"، كانت صناعة الإيثانول الأميركية تستهلك واحداً من كل ستة مكابيل من الذرة المتوفرة على سطح الأرض.^{٢٥}

وبالطبع، لم يكن الإيثانول هو المسؤول الوحيد عن ارتفاع أسعار السلع الزراعية، ولكن من المؤكد أنه كان أحد العوامل المساعدة على ذلك. فحتى شركة ADM ترفض التعامل بهذا الوقود الآن، حيث عرضت مفاعلات الإيثانول التي تملكها للبيع. "قلنا بوضوح إن الإيثانول لا يشكل عاملاً إستراتيجياً مهماً في مشاريعنا المستقبلية"، قالت متحدثة باسم الشركة.^{٢٥}

ولكن مع ابتعاد ADM عن صناعة الإيثانول، كانت آثار حملتها الترويجية قد وصلت إلى جميع أرجاء العالم. فقد كانت الأزمتان الغذائيان في سنتي ٢٠٠٨ و ٢٠١٠ تجسيدا للنفوذ الذي يتمتع به تجار السلع. فقد أدت سياسة تسهّلها شركة تجارية إلى إحداث فوضى عارمة في الأسواق العالمية. وقد ساهم هذا، بدوره، في تعزيز دور تحار السلع في إطعام العالم بشكل لم يسبق له مثيل، ما مكّهم من تحقيق أرباح لم يسبق لهم أن رأوها من قبل. وقد حاءت هذه العملية كلها تنويجاً للدورة السلعية الممتدة، ممكّنة تحار السلع من احتلال موقع يتمتع بأهمية إستراتيجية كبيرة عادت عليهم بشروات طائلة.

لكل هذا التصادم بين عالم تحار السلع وعالم الأشخاص العاديين سيخلف عواقب

طويلة الأمد بالنسبة إلى صناعة التجارة السلعية. إذ سيكون مؤشراً على بداية خروج
التجار من عالم الظل الذي كانوا يعيشون فيه. كما كان العالم على وشك الكشف عن
أنشطة تجار السلع والتروات التي راكموها.

مكتبة
t.me/soramnqraa

الفصل الثاني عشر

مصنع المليارديرات

أخذ التجارُ يتوافدون قبل طلوع الفجر .

كان بعضُ أكبر وأقوى تجار العالم يتوقفون، واحداً بعد الآخر، أمام مقرّ Glencore في القرية السويسرية الهاحة، بار. ولأن رعيمهم، إيمان غلاسبرغ، لم يكن موضعاً بالسيارات الفاخرة، فقد ترك معظمهم سيارات البورش في منازلهم.

ولكن مع حلول الساعة ٦:٠٦ صباحاً، عندما ارتفعت الشمس فوق التلال المحيطة ببار، كان الكراج الكائن في قبو البهاء قد احتشد بالسيارات. كان التجار قد هرعوا إلى مقر الشركة في ساعة مبكرة جداً لسبب بسيط. ففي صباح هذا الأربعاء من مطلع أيار / مايو ٢٠١١، سوف يُكشف عن واحد من أكبر الأسرار في عالم الصناعة السعيدة: من يملك Glencore^١.

فعلى مدى عام كامل، كان غلاسبرغ وفريقه ومجموعة واسعة من المصرفيين يحضرون لطرح عام أولي. وبالنسبة إلى الصناعة التمويلية، يشكل "الطرح العام الأولي" حدثاً تتحمله جميع مراسيم وطقوس العرس المنكي. فقل أن تتمكن الشركة من بيع الأسهم للعموم للمرة الأولى، عليها أن تحرط في سلسلة من الطقوس: اختيار المصرفيين، والالتقاء مع المستثمرين، وتجهيز فرق تقديم المعلومات حول تاريخها وإدارتها ومواردها المالية.

خلال الأشهر السابقة، كان فريق Glencore قد جهز دليلاً مكوناً من أكثر من

١,٦٠٠ صفحة. وقد شرح هذا الدليل، تفصيلياً، أنشطة الشركة في أسواق السلع العالمية - فقد كانت Glencore تتاجر بأكثر من نصف متوح الزنك والنحاس في العالم. وربع صادرات الفحم العالمية، و٢٤% من صادرات الشعير العالمية. كما أضيفت ملاحق مطوّلة تعضّل أصولها المعدنية في جمهورية الكونغو الديمقراطية وكولومبيا وكازاخستان؛ حيث امتدت الصيغ النموذجية القابولية لعشرات الصفحات. ولكن في جميع نسخ الدليل التي خصعت للكتابة والتعديل والتنقيح، كانت هناك دائماً صفحة واحدة فارغة تم تعيمها بعبارة "حصص المساهمين المهمين".

طالما كان حجم حصة كل موظف موضوعاً محرّماً في Glencore منذ أن اشترى التجارُ الشركة من مارك ريتش قبل عقدين من الزمن. حتى إن السؤال المتعلق بهوية الموظفين المساهمين كان سرّاً من أسرار الشركة. ففي كل سنة، كانت تُسلّم مغلفات بيضاء في الشركة لحملة الأسهم لإبلاغهم بالتغيرات الحاصلة على قيمة حصصهم. وكان بعض التجار الفضوليين يهرعون من مكتب إلى آخر لمعرفة من استلم المغلفات ومن لم يستلمها.

يتذكر أحدُ موظفي Glencore، سبق له أن أخبر أحد زملائه بالأسهم التي يملكها في الشركة بشكل عابر، استدعاه إلى مكتب إبرهارد نويكل Eberhard Knoechel - محاسب الشركة وخازن أسرارها لمدة طويلة. وبّحه نويكل على سلوكه، قائلاً: "ها في Glencore، هناك شيء واحد يجب ألا تتحدث عنه - الأسهم التي تملكها في الشركة".^٢

حتى مساعدو غلاسبرغ المقربون، الذين يرأسون أقسام السلع التجارية في الشركة، كانوا يجهلون حقوق الأسهم التي يملكها الآخرون، باستثناء أسهمهم هم وأسهم التجار العاملين معهم مباشرةً. أما الأشخاص الثلاثة الوحيدون الذي يعرفون حقوق الحصص التي يملكها الجميع فقد كانوا محاسب الشركة، وغلاسبرغ، وويلي ستروث الذي كان الآن رئيساً لشركة Glencore.

لهذا السبب امتلأ كراج الشركة بالسيارات في السادسة من صباح اليوم الذي سيشهد نشر الدليل. فهو اليوم الذي سيعرف فيه التجار أسماء زملائهم الذين يملكون الحصص الكبرى في أضخم شركة للتجارة السلعية في العالم. سيعرفون ذلك في

الوقت نفسه الذي سيعرفه فيه العالم أجمع.

إن حجم الثروات التي كشف عنها الدليل سيصدم حتى بعض الموظفين القدامى في Glencore. كان إيفان غلاسنبيرغ، المدير التنفيذي للشركة، يملك ١٨,١% من الشركة؛ أي أنه كان يملك ثروة تصل إلى ٩,٣ مليار دولار في اليوم الذي أُطلق فيه "ال طرح العام الأولي"، ما يجعله واحداً من أ ثرى مئة شخص على سطح الأرض.^٣ لكنه لم يكن الوحيد؛ إذ كشف "ال طرح العام الأولي" عن سبعة مليارات. إذ كان كلٌّ من دانييل ماتيه Daniel Maté وتيليس ميستاكيديس - الإسباني المولع بالتحليل واليوناني النشيط اللذين يرأسان أقسام النحاس والرصاص والرنك - يملك ما قيمته ٣,٥ مليار دولار. ووصلت ثروة تور بيترسون Tor Peterson، رئيس قسم الفحم الأميركي السليط اللسان، إلى ٣,١ مليار دولار. بينما بلغت ثروة آلكس بيرد Alex Beard - الريطاني المتعجرف الذي يدير قسم النفط، ٢,٧ مليار دولار. كما كان في نادي المليارديرات هذا كريس ماهوني Chris Mahoney، رئيس القسم الررعي. وغاري فيغل Gary Fegel، رئيس قسم الألومنيوم.^٤

كان الموظفون -الشركاء الثلاثة عشر، الذين كانوا يملكون ٥٦,٦% من Glencore قبل "ال طرح العام الأولي" مباشرة، يمتلكون على ثروة إجمالية تصل إلى ٢٩ مليار دولار. ثم جاء بعدهم عشرات من الموظفين الذين بلغت قيمة أسهمهم في الشركة عشرات أو مئات الملايين من الدولارات.

حاء "ال طرح العام الأولي" لشركة Glencore تجسيدا واضحا للثروات الناجمة عن الازدهار السعي. كما كان، بطريقة ما، مؤشراً كبيراً على خروج تجار السلع من الظل إلى العلن؛ إذ حوّل عقد من النمو الصبي المذهل شركة Glencore ومافسيها إلى ركائز أساسية في النظام العالمي الاقتصادي الجديد، كما نقل تجار Glencore إلى مصاف الشخصيات الأكثر ثراء في العالم.

كما كشف، في الوقت نفسه، عن جانب من الاقتصاد العالمي طالما بقي - حتى الآن - رهين الظلال. فحتى اليوم الذي تم فيه "ال طرح العام الأولي" لشركة Glencore، كانت شركات التحارة السعية مغفلة وشبه مجهولة. كانت تورد المواد الحام الضرورية للحياة الحديثة مثل الطاقة والمعادن والغذاء. كان جميع سكان الأرض يعتمدون على

خدماتها بين الحين والآخر، لكن قلة من الناس كانت تعرف حتى أسماءها. وعندما نشرت Glencore دليلها، بدا كأن غلاسبرغ قد كبس على زرّ أضواء الصناعة برمتها. وربما عن غير قصد قامت Glencore، التي حاولت للبقاء حلف الستار لعقود طويلة، بتعريض نفسها وعالم التجارة السلعية كله للتمحيص والتدقيق العلنيين.

كان تعبيراً سيتمخض عن نتائج كبيرة بالنسبة إلى تجار السلع. إذ سيكون بمقدور الجميع الآن، من الصحافيين إلى منظمي الحملات والمديرين التنفيذيين والمشرعين، الاطلاع على أنشطة تحار السلع وأرباحهم الطائلة المتمثلة في النتائج السنوية لشركة Glencore. فسواء أدرك غلاسبرغ وتحاره ذلك أم لا، فإن "الطرح العام الأولي" لشركة Glencore سوف يشكل نقطة انعطاف حقيقية. إذ لن يكون بمقدور التجار بعد الآن التستر على أسشطتهم التي تحلب لهم الثروات الهائلة والفوذ العالمي.

كما كان "الطرح العام الأولي" اعترافاً بالشكل المتغير لهذه الصناعة. فقد جلب الازدهار أرباحاً ضخمة لتجار السلع، لكنه كان يُخفي التحديات التي أخذت تواجه أعمالهم التجارية. إذ إن المعلومات صارت أسرع وأرخص وأكثر توفراً، فلم يعد بمقدور التجار استباق حركة الأسواق كما كانوا يفعلون في العقود المنصرمة. كما أن شفافية العالم المتزايدة جعلت من الصعب على تجار السلع الجشعين جني الأرباح عن طريق الفساد أو الرشوة. أصف إلى ذلك أن شركات التعدين والشركات النفطية الكبيرة التي كانت المورد الأساسي لهؤلاء التجار قد شهدت فترة من عمليات الاندماج التي أنتجت عدداً قليلاً من اللاعبين الكبار الذين لم يعودوا بحاجة إلى التجار لمساعدتهم في التعاطي مع القضايا اللوجستية.

أصبح من غير المستحيل الحفاظ على ذلك النموذج القديم لتاجر السلع الذي يشتري في مكانٍ ويبيع في مكان آخر مقابل تحصيل الربح. كان بمقدور التجار أن يأخذوا أموالهم من شركاتهم ويذهبوا إلى منازلهم، لكن هذا لم يكن أسلوبهم. فعوضاً عن ذلك، تبغ معظم تجار السلع الدرب الذي نهجته كل من Glencore و Cargill والمتمثل في الاستثمار في الأصول، واستخدام الأرباح في بناء سلاسل التوريد الخاصة، بما في ذلك المااجم وناقلات النفط والمستودعات والطواحين وأشياء أخرى مشابهة.

كانت مقارنة رَوَّح لها غلاسبرغ منذ تسعينيات القرن العشرين، عندما بدأ بشراء مناجم الفحم. إذ كان يعتقد أن الفرص ستكون قليلة بالنسبة إلى التجار الذين لا يملكون أصولاً مثل الماساجم. "أفضل مثال على ذلك هو أننا لا نملك أصولاً في الألومنيوم والحديد الحام"، يقول غلاسبرغ، آتياً على ذكر سلعتين أصبحتا عديمتي الأهمية في آلة Glencore التجارية. "لن تحقق تروة طائلة، وسوف تتعامل مع كميات ضخمة، بهوامش صغيرة، وسوف تجني أرباحاً جيدة لكنها ستبقى محدودة".^٥

ومع اتباع الآخرين سياسته على مستويات أوسع وأكثر ضخامة، لم تصبح الشركات التجارية وسطاء فقط، تشتري وتبيع النفط والمعادن والحبوب حول العالم، بل تحولت إلى إمبراطوريات صغيرة من البنى التحتية الضرورية لتدفق التجارة العالمية والتي يتركز معظمها في الأسواق الناشئة. ففي سنة ٢٠١١، استثمرت Vitol في شبكة من محطات الوقود في أفريقيا جعلت منها ثاني أكبر بائع تجزئة في القارة كلها، باستثناء جنوب أفريقيا.^٦ وفي السنة نفسها، اشترت Cargill واحدة من أكبر الشركات المصنّعة للغذاء الحيواني في العالم والتي تمتلك مفاعلات للمعالجة تمتد من فيتنام إلى روسيا. كما أن عائلة ثيودور وايزر، الرجل الذي عمل في تجارة النفط السوفييتي في الخمسينيات لمصلحة شركة Mabanaft، برزت كمالكٍ لواحدة من أضخم شبكات تخزين النفط في العالم.

وعندما حوّل ارتفاع الإنتاج الفطّي من تشكيلات الصخور الطّفلية الولايات المتحدة، في سنة ٢٠١٥، إلى مصدرٍ مهم للنفط الخام للمرة الأولى منذ أربعين عاماً، لم يكن تجارُ السلع السابقين إلى شراء النفط فقط، بل سارعوا أيضاً إلى بناء البنى التحتية اللازمة للربط بين حقول النفط الأميركية وبقية مناطق العالم.^٧ فقد أنفقت Trafigura، على سبيل المثال، مليار دولارٍ في بناء ميناء في تكساس مؤهل لاستقبال الناقلات الضخمة.^٨ كما استثمرت Mercuria في أحد الموانئ الأميركية استخدمته الشركة في شحن النفط الخام من أماكن بعيدة مثل داكوتا الشمالية إلى السوق العالمية.

ربما كان الاستثمارُ في الأصول فكرة تجارية جيدة لكنّه - كما اكتشفت Glencore عندما بدأت الاستثمار في الماساجم - مكلفٌ ويتطلب رأس مال طويل الأجل. والآن كان مافسو Glencore يبحثون أيضاً عن تمويلات طويلة الأمد. وقد

تمثل أحد الخيارات في بيع الأسهم، كما فعلت Glencore. ولكن لم تقم أي من الشركات المنافسة لشركة Glencore باتباع طريقها في التحول إلى شركة عامة (كانت بعض الشركات، مثل ADM و Bunge و Noble Group قد تحولت إلى شركات عامة منذ سنوات). لكن شركات عدة جمعت الأموال من الأسواق العامة على شكل سندات. ففي الفترة الممتدة بين سنتي ٢٠١٠ و ٢٠١٣، أصدرت Trafigura و Louis Dreyfus و Gunvor سندات للمرة الأولى. أما الشركات الأخرى فقد وجدت طرقاً أخرى للحصول على الأموال من المستثمرين الخارجيين، مثل صناديق الثروة السيادية والأسهم العادية الخاصة. فقد أسست Vitol، على سبيل المثال، شركة جديدة للاستثمار في الأصول باستخدام أموالها الخاصة بالإضافة إلى استثمارات من جورج سوروس George Soros، وصندوق الثروة السيادي في أبو ظبي، وإحدى العائلات السعودية الثرية. كما باعت Noble Group بعض الأسهم لمؤسسة China Investment Corporation، وهي صندوق ثروة سيادي، بينما باعت Mercuria حصة لشركة صينية حكومية.

منح رأس المال الجديد تجاز السلع القدرة على عقد صفقات أكبر والدخول في استثمارات ضخمة. لكنه أرغمهم أيضاً على الكشف عن معلومات أكثر حول أسشطتهم، ما سلط الضوء على صناعة طالما كانت تعمل في الظل. فقد أصبحت Glencore الشركة التي لم يكن قد سمع بها الكثيرون حتى في عالم المال، موضوعاً منتظماً لعناوين الصفحات الأولى. كما أد التجار الذين اعتادوا التنقل حول العالم بشيء من السرية بدؤوا يجدون مجموعات من الصحفيين المعسكرين خارج منارلهم. وحتى تلك الشركات التي لجأت إلى إصدار السندات عوضاً عن التحول إلى شركات عامة على غرار Glencore، فقد كان عليها نشر الكثير من المعلومات لحاملي سنداتها.

كانت نقلة سيدم عليها لاحقاً بعض العاملين في هذه الصناعة، بما أن انكشاف الأسواق العامة سوف يعني أيضاً مزيداً من الوعي لحجم ونفوذ تحار السلع. فقد كان تعويم Glencore، في أيار/ مايو ٢٠١١، نقطة تحول لفتت انتباه المستثمرين والصحفيين والحكومات إلى الدور الكبير الذي يؤديه هؤلاء التحار.

كان التمهيد لـ "الطرح العام الأولي" لشركة Glencore قد بدأ قبل ذلك بأربع سنوات.

ففي سنة ٢٠٠٧، جمع غلاسبرغ تحاره الكبار وعرض عليهم المعضلة التي تواجهها الشركة. فبصفته شركة خاصة، لم يعد بمقدور Glencore الاستمرار في عقد الصفقات التي كانت تقوم بها. فالطريقة الوحيدة التي تضمن استمرار نمو الشركة تتمثل في تحويلها إلى شركة عامة.

كان ارتفاع أسعار السلع المستمر يعني أن إستراتيجية غلاسبرغ القديمة المتمثلة في الاستثمار في الأصول - والمناجم خصوصاً - لم تعد ممكنة. إذ لم يعد بمقدور Glencore الاستمرار في شراء الأصول. فقد أصبح شراء المزيد من الأصول مكلفاً جداً ولم تعد Glencore، بوصفها شركة خاصة، قادرة على دفع تكاليف الاستحواذ بالاعتماد على أسهمها كما تفعل الشركات العامة.

وفوق ذلك، فقد أصبحت الشركة ضحية للسباح الذي حققته. فقد حث أرباح كبيرة في السنتين الأخيرتين، فيمكن الانسحاب بعض تجارها الكبار الحاملين للأسهم أو يحلف نتائج مدمرة. ويعود السبب في ذلك إلى أنه في كل مرة يترك فيها التحرك Glencore، تشتري الشركة حصصهم لتعود، بعد خمس سنوات، بدفع القيمة المتراكمة لأسهمهم.^١ وبذلك، فإن معاداة أحد حاملي الأسهم تعني تقليصاً في رأس مال حاملي أسهم Glencore وزيادة في الديون، ما يولد مشكلة مزدوجة بالنسبة إلى بيان موارد الشركة.

كان التعاطي مع هذه الحالات ممكناً فيما مضى، عندما كانت أرباح الشركة التاريخية صغيرة نسبياً وكانت تجني أموالاً كافية للدفع لحاملي الأسهم المنسحبين. ومن ثم جاء الازدهار الصيني لترتفع معه الأرباح ارتفاعاً كبيراً. ففي ٢٠٠٦-٢٠٠٧، جنت Glencore أموالاً أكثر من تلك التي جنتها خلال السنوات الثماني السابقة معاً.^٢ ففي حال انسحاب عدد من حاملي الأسهم الكبار الآن، فسيرتفع دين الشركة بمقدار مليارات الدولارات.

كانت الخيارات التي قدمها غلاسبرغ للشركاء مباشرة وصريحة: يمكنهم إبقاء الشركة خاصة، ولكن سيكون عليهم التوقف عن الاستحواذ على الأصول وتأسيس

صندوق نقدي يمكنهم من شراء أسهم المغادرين الكبار؛ أو يمكنهم تحويل الشركة إلى شركة عامة.

كان هناك عامل آخر وراء طرح غلاسنبيرغ. إذ كانت العلاقة بين Xstrata و Glencore هي طريقها إلى التدهور. كانت Xstrata قد نمت بسرعة مذهلة وأصبحت واحدة من أكبر شركات التعدين في العالم. وكانت Glencore أيضاً تبرم صفقات أكبر في مجال التعدين، على عرار أعمالها التجارية الضخمة في جمهورية الكونغو الديمقراطية. لكن نراعاً بدأ بين الشركتين الشقيقتين؛ فعندما عرضت BHP Billiton بيع منجم للنحاس في البيرو، على سبيل المثال، أبدت كلتا الشركتين رغبتها في شرائه.

أخذ غلاسنبيرغ يتحدث مع ديفيس حول خطة لدمج Xstrata و Glencore. فبالنسبة إلى Glencore، كان من شأن الاندماج مع Xstrata، التي كانت مدرجة سلفاً في لندن وزوريخ، أن يحقق النتيجة نفسها التي يحققها "الطرح العام الأولي" ولكن من دون تلك الإجراءات المعقدة التي تستدعيها عملية الطرح. فإن وافق تحارُ Glencore على الحاجة إلى التحول إلى شركة عامة، فمن الواضح أن الاندماج مع Xstrata هو أفضل طريقة لتحقيق ذلك. ففي داخل Glencore، كان الكثيرون يمزحون بأن اسم Xstrata - المركب من كلمتي "extraction" و "strata" - يدل، في حقيقة الأمر، على "إستراتيجية خروج" (Glencore exit strategy).

"في سنة ٢٠٠٧، اتفقا على القيام بذلك"، يقول غلاسنبيرغ. "كانت الفكرة تقول بامتصاص Xstrata لشركة Glencore، التي كانت لا تزال تملك نحو ٣٤% من شركة التعدين. وسوف يحصل مدير Glencore على أسهم في Xstrata مقابل الأسهم التي يملكوها في Glencore.

كان من شأن ذلك أن يحلّ مشكلتي غلاسنبيرغ. فصفتهم جزءاً من شركة عامة، سوف يتمكن تحارُ Glencore من شراء أصول أكبر بكثير؛ إذ سيكون بمقدورهم الآن استخدام أسهمهم كأموال نقدية وتسليمها لحملة أسهم أي شركة يقررون شراءها بدلاً من المبالغ النقدية. وعندما يتقاعد هؤلاء التجار، فلن يعيق ذلك الشركة كلها - إذ سيكونون قد تاجروا بأسهم يمكنهم بيعها في الوقت الذي يشاؤون. "كان إدماج هاتين الشركتين أمراً منطقياً"، يقول ديفيس. "لكن المفاوضات تعثرت. إذ لم يتفق

غلاسنبيرغ وديفيس على القيمة المقدرة، على الرغم من اتفاقهما على ضرورة دمج الشركتين معاً.

سرعاد ما تحولت محادثات الرجلين إلى عرض جانبي لصفقة أكبر بكثير. ففي تشرين الثاني / نوفمبر ٢٠٠٧، تلقى ديفيس عرضاً من روجر آغنيلى Roger Agnelli - المدير التنفيذي الطموح لشركة التعدين البرازيلية الحكومية العملاقة Vale التي تُعدّ المنتج العالمي الأول للحديد الخام. اقترح آغنيلى أن تقوم Vale بشراء Xstrata لتأسيس أضخم شركة تعدين في العالم. وبالنسبة إلى ديفيس، كانت الذروة الطبيعية لعمله في Xstrata - فبعد ست سنوات عاصفة من ركوب موجة الدورة السلعية المديدة، صار بمقدوره، مع مالكي الأسهم في الشركة، أن يأخذوا أموالهم وينصرفوا.

ولكن كانت هناك مشكلة: غلاسنبيرغ. فمع امتلاك Glencore لأكثر من ثلث أسهم Xstrata، كانت الشركة جنوب الأفريقية تتمتع بحق النقض على أي صفقة. فقد أمضى غلاسنبيرغ وديفيس وآغنيلى بضعة أشهر وهم يتباحثون في التفاصيل، بوجود وساطة من أفضل مصرفيي الاستثمار في العالم، لكن غلاسنبيرغ أظهر قدراً كبيراً من التردد والمماطلة.

أمضى مدير Glencore أسابيع عدّة في دراسة التفاصيل الصغيرة، مثل مدة الصفقة التي تحتاجها Glencore للمتاجرة بإنتاج الشركة المدمجة من النيكل. ولكن من وجهة نظر ديفيس، لم يكن ذلك سوى ذريعة. "فشلت العملية لأن إيفان أراد لها أن تفشل"، يقول ديفيس. "كان إيفان يضع الهيمنة فوق القيمة".^{١٣} كان ديفيس، الغاضب والمحبط، مستعداً لترك شركة Xstrata. لكنه استأنف النقاش مع غلاسنبيرغ حول اندماج Glencore وXstrata.

ثم عصفت الأزمة المالية العالمية، وكان على الرجلين الآن التركيز على بقاء شركتيهما. فمن الساحة النظرية، كان من المتوقع أن يكون وضع Xstrata أكثر خطورة من وضع Glencore - فقد كانت شركة تعدين، وقد أثر انخفاض أسعار السلع تأثيراً مباشراً على أرباحها المتأتية من ماحمها؛ بينما كان بمقدور Glencore، بصفتها شركة تجارية، الرهان ضد أسعار السلع والاستمرار في جني الأرباح. كما أن انخفاض الأسعار يعني تراجع حاجتها إلى الاستدانة بما أن كلفة كل شحنة من البعظ أو المعادن

أو الحبوب قد انخفضت.

كان هذا هو الوضع من الناحية النظرية، ولكن من الناحية العملية كان قدرا الشريكتين متداخلين. ففي سعيها إلى الاستمرار في الشراء، كانت Glencore قد رهنّت أسهمها في Xstrata للحصول على القروض اللازمة. ومع انخفاض أسعار أسهم Xstrata في نهاية سنة ٢٠٠٨ ومطلع سنة ٢٠٠٩، تزايدت نسبة الخطر المتمثل في اضطراب Glencore لتسليم حصتها في Xstrata إلى مصارفها. وقد تحول الأمر إلى حلقة مغلقة؛ المرهنة بتحويط الدائع المالية ضد Xstrata، مع معرفة أن من شأن ذلك أن يولد ضغطاً أكبر على Glencore يمكن أن يؤدي إلى بيع أسهمها في Xstrata.

وفي الوقت نفسه، كانوا يراهنون ضد Glencore في الأسواق الائتمانية. ارتفعت كلفة التأمين ضد إفلاس Glencore. وعند انهيار Lehman Brothers، حين كانت جميع الشركات متوجسة من الانهيارات اللاحقة، تولّد قلقٌ كبير لدى مصارف Glencore ونظرائها التحاريس.

يعتبر الائتمان بمثابة الدم الذي يضخ الحياة في التجارة السلعية. فهو الذي يمكن التحاز من التعاطي مع كميات ضخمة من المواد الخام دون الحاجة إلى الدفع مقدماً. ومن دونه فإن التجارة تتوقف توقفاً كاملاً. والآن، فجأة، يتواصل مصرف Goldman Sachs مع شركة Glencore ليعلمها بكل تهديد أنه من الأفضل للجميع أن تلجأ الشركة في المرة القادمة التي تكبّ فيها على صفقة تجارية إلى مصرفٍ آخر. ومن ثم بدأت بعض الشركات الصناعية بمطالبة Glencore بالدفع مقدماً لقاء شحنات المعادن.

حتى تجار Glencore ساورتهم الشكوك حول مستقبل شركتهم. "كان وقتاً عصياً"، يقول أحد المديرين التنفيذيين الكبار في تلك الفترة، "ستجعل منه الحصّة التي يملكها مليارديراً عد "الطرح العام الأولي". "فلو سألتني عن قيمة الأسهم التي أملكها في Glencore في أيلول/سبتمبر ٢٠٠٨، لقلت لك إنها لا تساوي شيئاً".^٤

لكن الخوف من الأزمة المالية سرعان ما تلاشى مع قيادة الصين لهضة اقتصادية عالمية ترافقت مع موجة ضخمة من الإنفاق على البنى التحتية صاعفت الطلب على السلع. لكن تلك التجربة غيرت Glencore تغييراً عميقاً. ففي ذروة الأزمة في نهاية سنة ٢٠٠٨، طرحت إحدى وكالات التصنيف، التي تقدّر القيم الائتمانية لشركات،

سؤالاً على غلاسبيرغ حول الطريقة التي ستتكيف بها Glencore في حال انسحاب عشرين من كبار حملة الأسهم في وقت واحد.^{١٥} استدعى غلاسبيرغ شركاه واتفق الجميع، خلال ٢٤ ساعة، على عدم الانسحاب من الشركة خلال السنوات الثلاث التالية على الأقل.

بالنسبة إلى غلاسبيرغ، كانت لحظة بادرة تميزت بالضعف والهشاشة. فقد كانت الشركة تعاني من ضغوط كبيرة وكان عليه طلب الدعم من تجاره الكبار. فلو أن أحداً منهم استغل تلك اللحظة للتفاوض، لما كان بمقدور غلاسبيرغ المقاومة. تغيرت موازين القوى في الشركة، وأصبح المناخ المهيمن على الشركة أكثر قساوة. فبعد أن كان تجار Glencore مجموعة من الأحوة المتآلفين، صاروا أكثر رية وقسوة وعدوانية. كما أن تجربة الدفاع عن مستقبل Glencore خلال الأزمة المالية قد ولدت قناعة راسحة لدى غلاسبيرغ بضرورة تحييد خطر أي انسحاب جماعي للشركاء ومعالجة الأسباب التي تحدّ من نمو الشركة.

أدى ذلك إلى توجه Glencore نحو "الطرح العام الأولي". وسرعان ما حوّل غلاسبيرغ وتجاره إلى بعض أكبر صناديق الثروة السيادية في العالم والمديرين الماليين الآخرين. ففي كانون الأول/ ديسمبر ٢٠٠٩، جمعت الشركة ٢,٢ مليار دولار من مجموعة من أولئك المستثمرين على شكل دينٍ يمكن تحويله، في ظروف معينة، إلى أسهم في Glencore. وللمرة الأولى منذ استثمار Roche في سنة ١٩٩٤، يصع استمرار خارج الشركة التجارية قيمةً تقديرية لشركة Glencore بلغت، في هذه الحالة، ٣٥ مليار دولار.^{١٦}

استمر غلاسبيرغ في الضغط على ديفيس لدمج Glencore و Xstrata. لكن الرجلين لم يتوصلا إلى الاتفاق حول القيمة التقديرية لشركة Glencore. وفي أيار/ مايو ٢٠١٠، شرع فريق صغير من الممولين والمحامين والمحاسبين في Glencore بالتحضير الحدي لإجراء "الطرح العام الأولي" بهدف تحويلها إلى شركة عامة.

بالنسبة إلى غلاسبيرغ، كانت إحدى المهام الرئيسية تتمثل في إيجاد مديرين جدد يشكلون مجلس إدارة Glencore. فعلى الآن، كان مجلس الشركة يتكون من غلاسبيرغ نفسه وعدد قليل من التجار العاملين في الشركة. وقد كان دور المجلس

يُحصر في الشكليات والمراسيم، مثل المصادقة على النتائج السنوية للشركة والخروج ببعض القرارات المهمة؛ فضلاً عن أن اجتماعات المجلس لم تكن تستغرق أكثر من عشر دقائق.

كان غلاسبرغ ليرضى باستمرار ذلك الترتيب، ولكن لكي يقنع المديرين الماليين في لندن بالاستثمار في Glencore كان يعرف أنه بحاجة إلى مجلس إدارة أكثر فعالية. لذلك بدأ التواصل مع معارفه في عالم السلع والتمويل وعين بعض المديرين الحدود. لكنه كان بحاجة إلى رئيس لهذا المجلس. وبما أن ستروثوت كان جزءاً أساسياً من تاريخ الشركة، لذلك وجب استبداله. ومن ثم بدأت Glencore تحضر لائحة قصيرة بالمرشحين لهذا المنصب.

في مطلع نيسان/أبريل ٢٠١١، عندما كان "الطرح العام الأولي" جاهزاً، كان المرشح الأقوى هو جون براون John Browne، المدير التنفيذي الأسبق في شركة BP. وقبل يوم من إعلان Glencore الرسمي عن "الطرح العام الأولي" - وهي مرحلة طقسية أشبه بإرسال دعوات العرس - ذهب غلاسبرغ برفقة بعض التجار الكبار إلى منزل براون في تشيلسي للتعرف إلى رئيسهم الجديد بشكل أفضل.

كان براون، الرجل الضئيل الذي يتمتع بذهنٍ حاد وشخصية مهيبه، قد حوّل BP عبر سلسلة من الصفقات إلى واحدة من كبريات الشركات النفطية في العالم. وعندما تواصل معه غلاسبرغ، لم يكن عليه إثبات جدارته أو أحقيته في هذا المنصب. إذ كان قد حول فضيحة شخصية مؤلمة - عندما أقام علاقة مع صديق سابق ثم اضطر لمغادرة BP بعد أن كذب حول العلاقة في المحكمة - إلى منصةٍ للتشجيع على التنوع في مقر العمل. كما كان عضواً في "مجلس العموم" ورئيس القيمين على صالات Tate الفنية. جمع براون تجار Glencore في مكتبة منزله الفاخر، حيث جلسوا على كراسي من المخمل الفيضي الحريري، تحيط بهم مجموعة من الكتب النادرة والقطع الأثرية. كان براون يلقب أثناء عمله في BP باسم "ملك الصناعة النفطية".^{١٧} أما الآن فكان محاطاً بمجموعة من الرجال الذين سيتحولون قريباً إلى مليارات في غرفة يرهو سقفها بأوراق ذهبية.^{١٨}

أحد براون يطرح الأسئلة حول الشركة التي سترأسها. وسرعان ما تبين أن أسئلته

قد أزعجت تحار غلنكور. فقد قدم الأشخاص المتواجدون قصصاً متباينة عن المشكلات التي تواجه الشركة. لم يرتح تجارُ Glencore، الذين كانوا يتمتعون بنفوذ مطلق مد شراء الشركة من مارك ريتش، لأسلوب براون الصارم في استجوابهم. وقد غادروا المكان وهم يتهايمسون حول عنجهية مدير BP السابق الذي بدا كأنه يريد إدارة شركتهم بمفرده.

أما براون فقد شعر أن تجارَ Glencore لم يكونوا صريحين تماماً حول الطريقة التي يجنون بها أرباحهم. ولم يكن يرغب في التضحية سمعته من أجل شركة تريد تنصيبه رئيساً شكلياً لها.^{١٩}

في الوقت الذي غادر فيه غلاسبرغ وشركاه منزلَ براون وصاروا في الشارع الذي يطل على نهر "التايمز"، كانت الصفقة التي تقضي بتنصيب براون رئيساً لشركة Glencore قد ألغيت. ولكن بقيت هناك مشكلة واحدة: كانت مراسيمُ "الطرح العام الأولي" قد حددت سلفاً. فقد رُسمت الخطة التي تقضي بتروؤس براون شركة Glencore منذ أشهر عدة، وكان مخططاً للشركة أن تعلن تعيينه رئيساً لها في الصباح التالي لريادة غلاسبرغ وفريقه لمنزل براون. كما تم تحضير البيان الصحافي عن تعيين براون مع إعلان Glencore الرسمي عن "الطرح العام الأولي" المنتظر.

لكن لم يعد هناك رئيس للشركة الآن، وكان على غلاسبرغ الحث عن حصة بديلة. قرر غلاسبرغ تعيين سايمون موري Simon Murray، العضو السابق في رابطة المحاربين القدماء الذي يتمتع بحس المغامرة والذي كان أسس اسمه التجاري في هونغ كونغ حيث كانت Glencore تخطط لجمع المال. ولكن في الوقت الذي قرر غلاسبرغ تعيين موري رئيساً للشركة، لم يكن قد بقي على الإعلان سوى بضع ساعات. لم يكن من الممكن التواصل مع موري هاتفياً. ولذلك بقي مكان اسم الرئيس الجديد في البيان الصحافي فارغاً.

"لقد اتخذت Glencore قرارها بخصوص الرئيس الجديد وسوف تعلن عن اسمه بعد وقت قصير من الآن"، قال البيان.^{٢٠}

وفي النهاية، لم تكن طبيعة الإجراءات المتسارعة التي قامت بها Glencore ذات أهمية كبيرة. فمع تصاعد حمى حماسة الاستثمار في السلع، تمكنت الشركة من

جمع ١٠ مليار دولار. كانت أكبر عملية إدراج تشهدها لندن، إذ أطلقت الشركة إلى مصاف أهم ١٠٠ شركة في مؤشر "بورصة لندن" وصناديق معاش المتقاعدين البريطانيين.^{٢١}

خلال هذه المدة، لم يتوقف غلاسبرغ عن التفاوض مع ديفيس حول عملية دمج Xstrata و Glencore.^{٢٢}

في النهاية، حصل غلاسبرغ على قيمة تقديرية سوقية لا تقل كثيراً عن قيمة شركة ديفيس. (كانت قيمة Glencore عند "ال طرح العام الأولي" تقارب ٦٠ مليار دولار، بينما وصلت قيمة Xstrata إلى ٦٧ مليار دولار). لكن العلاقة بين الرجلين تدهورت بشكل سيئ. فقد لأم ديفيس غلاسبرغ على إعاقه صفقة Vale. كما عثر غلاسبرغ عن استيائه من ديفيس لمطالبته حاملي أسهم Xstrata بالمزيد من الأموال النقدية مع انخفاض أسواق الأسهم في كانون الثاني / يناير ٢٠٠٩.

بالنسبة إلى غلاسبرغ، طالما كان "ال طرح العام الأولي" وسيلة لتحقيق الاندماج مع Xstrata. أما الآن، وبعد إتمام "ال طرح العام الأولي"، فقد بدأت المفاوضات جدياً. اختلف غلاسبرغ وديفيس على كل شيء تقريباً - من ناحية بنية الصفقة، وتقدير القيمة السببية لكلتا الشركتين، والمسؤول عن الشركة الجديدة.

وفي إيماءة إلى الرغبة في التوصل إلى اتفاق نهائي، أطلق الطرفان على محادثاتهما اسم "Everest". ومع نهاية سنة ٢٠١١، كان غلاسبرغ وديفيس قد توصلا إلى نوع من التسوية الصعبة. عرض ديفيس الصفقة على مجلس إدارة Xstrata. هل كانت أفضل الصفقات التي قام بها؟ لا. لكنه قال للمجلس إنها أفضل صفقة استطاع انتزاعها من غلاسبرغ.

في الوقت نفسه، كان غلاسبرغ يعقد اجتماعاً مع كبار مساعديه. لم يكونوا كلهم سعداء لخطة الاندماج مع Xstrata. وقد احتج ميستاكيديس، تاجر الحاس، قائلاً إن Glencore قد دفعت مبالغ باهظة لقاء أصول Xstrata، كما عثر عن استيائه الشديد من فكرة العمل جنساً إلى حنب مع مديري Xstrata الذين يتسمون، في رأيه، بالفشل والكسل. وقد انضم إليه ستيف كالمن Steve Kalmin، مدير التمويل، في التعبير عن استيائه من هذا الاندماج.

لكن قرار غلاسنبيرغ كان نهائياً. فقد أعلنت الشركة عن الصفقة في ٧ شباط/ فبراير ٢٠١٢. سوف تقوم Glencore بشراء Xstrata وتصدر أسهم Glencore جديدة لحاملي الأسهم في Xstrata؛ وسوف يكون السعر المقدم ٢,٨ من أسهم Glencore مقابل كل سهم من أسهم Xstrata، ما يعني زيادة قليلة في قيمة الشركة تبعاً للتجارة السائدة في السوق؛ وسوف يبقى ديفيس بصفته المدير التنفيذي، وسوف يكون غلاسنبيرغ نائباً له ومسؤولاً عن العمليات التجارية.^{٢٣}

وعلى الفور، ظهرت التوترات الكامنة في الحطة. إذ لم يُخفِ تجار غلاسنبيرغ استياءهم من ديفيس ورفيقه المكون من مديري التعدين التسعديين. ولكن كان على الطرفين العمل جنباً إلى جنب في بنية تبدو فيها مجموعة Xstrata - من الناحية الشكلية على الأقل - متساوية مع تحار Glencore أو أعلى مهم بقليل. وفي الوقت نفسه، يحتفظ تجار Glencore بنسبة كبيرة من أسهم الشركة المدمجة.

لم يعتقد الكثير من المراقبين داخل الشركة وخارجها بإمكانية استمرار الترتيب القائم. إذ إنها مسألة وقتٍ لا أكثر قبل أن يفرص تجار غلاسنبيرغ السلطة التي تمنحهم إياها الأسهم التي يمتلكونها في الشركة. "لم يكن أحد منا يعتقد أن الوضع يُقدّر سيطول كثيراً، وكما متفقين جميعاً على أصحاب الغدة في نهاية المطاف"، يقول أحد ممثلي Glencore في المفاوضات.^{٢٤}

توصل ديفيس إلى النتيجة نفسها. وسوف تؤدي حساباته الأولية الحاطنة إلى سقوطه فيما بعد.

مع نموّ Xstrata و Glencore جنباً إلى جنب خلال فترة الازدهار السعي، كان استياء ديفيس يتعاظم تجاه الثروات الهائلة التي حققها تجار Glencore. لكن المدير التنفيذي لشركة Xstrata كان قد حقق ثروة طائلة أيضاً بجميع المقاييس؛ فعندما تمت عملية الاندماج، قدرت "لائحة الأثرياء" في صحيفة Sunday Times ثروته بقيمة ٨٠ مليون جنيه إسترليني (١٣٠ مليون دولار)، أتى نصفها من أسهمه في Xstrata.^{٢٥} لكن ثروة غلاسنبيرغ كانت مختلفة تماماً، وقد تأتت بسببة كبيرة من نجاح Xstrata، الشركة التي كان يديرها ديفيس. فقد أصبح غلاسنبيرغ أكبر حامل أسهم في Glencore عندما كانت لا تزال شركة خاصة، بينما كان ديفيس حامل أسهم صغيراً نسبياً في

Xstrata المدرجة كشركة عامة، حلف بعض صناديق المعاشات التقاعدية ومستثمرين مؤسستين آخرين.

مع تلامح عملية الاندماج، أدرك ديفيس أنها مسألة وقت فقط قبل أن يتعرض هو ومساعدوه للطرد من الشركة المدمجة. ولذلك تفاوض على حزمة جيدة من "علاوات الاستبقاء" له ولرفيقه - بقيمة تزيد عن ٢٠٠ مليون دولار - يتلقونها مقابل بقائهم في الشركة، أو في حال تعرضهم للطرد من الشركة على أيدي تحار غلاسبيرغ.

كانت التوقيت في غاية السوء. فقد تحرك حملة الأسهم في المملكة المتحدة وهدد المستثمرون بإزاحة المديرين التنفيذيين وأعضاء مجالس الإدارة الذين يتصفون بالجشع والعجز. وسوف تُعرف هذه الحركة باسم "ربيع حملة الأسهم". وقد استهدفت بشكل أساسي الأموال الضخمة التي يتلقاها المدبرون التنفيذيون. وقد عبر بعض حاملي أسهم Xstrata الكبار عن امتعاضهم العلني من صفقة ديفيس المالية.

عزز الصراع على علاوات الاستبقاء المعارضة ضد الصفقة بين حملة أسهم Xstrata. إذ كان بعضهم يشعر سلفاً أن على غلاسبيرغ أن يقدم سعراً أعلى مقابل Xstrata. بالتوازي مع ذلك، بدأ صندوق الثروة السيادي القطري بشراء الأسهم في شركة Xstrata. فخلال بضعة أشهر فقط، كان هذا الصندوق قد استحوذ على حصة تتجاوز ١٠%. كما طالب بزيادة العرض الذي قدمته Glencore^{٦٦} ونتيجة لهذا كله، أصبحت الصفقة مهددة بالإلغاء.

مرة أخرى، التقى غلاسبيرغ بتجاره الكبار للتباحث. كان بعضهم متردداً في المضى في الصفقة الأولية، كما رفضوا دفع أي مبالغ إضافية. قال ميستاكيديس، وشاركه في رأيه هذا بعض حاملي الأسهم الكبار، إن عليهم أن يرفعوا من قيمة العرض فقط مقابل سيطرتهم على إدارة الشركة. تشبث غلاسبيرغ برأيه ورفض لأسابيع زيادة العرض الذي قدمه. لكن موقفه كان نوعاً من الحداغ، وقد أدرك القطريون ذلك. كرروا مطلبهم قائلين: إما زيادة العرض وإما إلغاء الصفقة.

أرغم غلاسبيرغ، الرجل الذي بنى أسطورة شخصية كأذكي صانع صفقات في

صناعة الموارد الطبيعية كدها، على الاعتراف بالهزيمة. وفي وقت متأخر من مساء ٦ أيلول/ سبتمبر، دخل غلاسبرغ إلى Claridge، الفندق اللندني المعروف باستقبال الشخصيات الملكية، بهدف لقاء رئيس وزراء قطر في محاولة أخيرة لإنقاذ اندماجه مع Xstrata.

حضر اللقاء أيضاً طوني بليز Tony Blair، رئيس الوزراء البريطاني السابق المعروف بعلاقته الوثيقة مع القطريين. كان المصرفيون المستثمرون، الذين كانت أموالهم الضخمة تعتمد على نجاح الصفقة، قد اقترحوا استدعاء بليز للمساعدة في تسهيل العملية.

نجحت المحاولة. فقد حاء غلاسبرغ، هذا التاجر المحك والخير، حاهراً لتفاوض. وبعد منتصف الليل بقليل، كانت الصفقة قد تمت. كان عليه رفع عرضه إلى ٣,٠٥ أسهم في Glencore مقابل كل سهم من أسهم Xstrata. لكنه حار على موافقة قطر. ومن ثم توجه مدير Glencore إلى حانة قرية حيث كان تجار الفحم في Glencore يحتسون الشراب.

وفي نحو الساعة الثانية صباحاً، اتصل غلاسبرغ بديفيس. قال لحصمه إنه عقد صفقة مع القطريين، وهناك مشكلة واحدة: غلاسبرغ، وليس ديفيس، هو من سيكون المدير التنفيذي لشركة المدمجة.

في الصباح التالي، اجتمع أعضاء مجلس إدارة Xstrata في مدينة زوغ لحضور اجتماع يصوت فيه حملة أسهم الشركة على الصفقة المبرمة. وقبل بضع دقائق من البداية المقررة للاجتماع، تم تسليم قصاصة ورقية للمجلس تفصل الشروط الجديدة لاقتراح Glencore. قرأ رئيس Xstrata الشروط للمساهمين المجتمعين. "اللغة"، تمت أخذهم.^{٢٧}

بعد ذلك بشمانية أشهر، تمت الصفقة نهائياً، وأسدل الستار على واحدة من أعظم المسرحيات الميلودرامية التجارية التي حدثت على مسرح لندن. بقي ديفيس، الذي أصبح لاحقاً المدير التنفيذي وأمين صندوق "حزب المحافظين" البريطاني، مستاءً من الطريقة التي تمت بها الصفقة بين Xstrata و Glencore. إذ كان يؤمن أن Glencore قد أطاحت بالصفقة منذ البداية وساهمت في تعزيز رفض المساهمين لعلاوات الاستبقاء،

بينما تراجع القطريون عن وعدهم بدعم فريقه.

لكن غلاسبرغ وفريقه كانوا منتشين بالنصر الذي حققوه. إذ كان غلاسبرغ وتجاره يمكنون نحو ثلث الشركة المدمجة التي ستصبح قريباً ثالث أغنى شركة تعدين في العالم، بعد BHP Billiton و Rio Tinto.^{٢٨} لم يعد غلاسبرغ مجرد واحدٍ من أكبر تجار السلع في العالم، بل صار أيضاً واحداً من أكبر مصدري الفحم الحراري في العالم والمستخدم في تشغيل محطات الطاقة في الصين واليابان وألمانيا، وأكبر تاجر للكروم والرنك اللذين يشكلان عصب الصناعة الفولاذية، وأكبر منتج للكوبالت اللازم للبطاريات المستخدمة في الهواتف النقالة والسيارات الكهربائية. كما كانت الشركة قادرة على الاستثمار في كل نقطة من سلسلة التوريد - في الحقول النفطية في تشاد وغينيا الاستوائية، وفي مخازن الحبوب والموانئ في كندا وأستراليا وروسيا، وفي محطات الوقود في المكسيك. فقد كانت، بكلمات غلاسبرغ، "محطة توليد جديدة".^{٢٩}

لم يجعل "الطرح العام الأولي" لشركة Glencore من غلاسبرغ وتجاره أثرياء فقط، بل مكّنهم من التوسع بشكل أكثر عدوانية. ففي الوقت الذي كان يتفاوض مع ميك ديفيس لشراء Xstrata، كان غلاسبرغ يعمل أيضاً على صفقة بقيمة ٦ مليار دولار لشراء Viterro، شركة تجارة الحبوب الكندية. وبعد ذلك بنحو سنة، كان يتحدث على الهاتف مع رئيس Rio Tinto ليقترح عقد صفقة بين الشركتين بهدف تشكيل أكبر شركة تعدين في العالم.

كان "الطرح العام الأولي" خطوة في مسيرة حاسمة نحو مزيد من الانفتاح - بغض النظر عن مقاومة بعض تجار السلع لها - الذي بدا ضرورياً أكثر فأكثر. وكما كان من الضروري التحلي عن مارك ريتش، المؤسس الهارب، لكي يتمكن تحارُ Glencore من التعامل مع مصارف "وول ستريت"، كانت الشهرة السعر الذي دفعته هذه الصناعة التجارية مع تضخمها وإدماجها في النظام المالي العالمي.

لكن هذا الانفتاح ولّد تحدياتٍ جديدة أيضاً لم يكن غلاسبرغ وفريقه مستعدين لمواجهتها. إذ كان عليهم الخضوع، مع نتائجهم، إلى نوع من التدقيق العام كل ستة أشهر. كما كانت الصحافة توثق جميع تحركاتهم بصورة تفصيلية. إذ إن "الطرح

العام الأولي“ قد كشف، في المقام الأول، عن الأرباح المذهبة التي استحوذت على اهتمام الجميع - من منافسي Glencore إلى رباثتها، ومن المستثمرين إلى الصحفيين، ومن المنظمات غير الحكومية إلى الحكومات. فقد أصبحت هذه الشركة التجارية تحت المجهر للمرة الأولى.

كان ذلك النوع من التدقيق شيئاً طالما حاولت الشركة تفاديته والعمل في الظل بعيداً من الأضواء. وكان أحد أسباب ذلك تفادي المساءلة حول الأطراف التي تتعامل معها وطبيعة هذه التعاملات. لكن الأمر كان يتعلق أيضاً بعدم رغبة الشركة في الإفصاح عن رؤاها لأطراف خارجية في الوقت الذي كانت فيه شبكة الشركة العالمية تميزها عن الفاعلين الآخرين في السوق. وهذا هو السبب الذي دفع الشركة، في مناسبات سابقة، إلى رفض التحول إلى شركة عامة.

في مرحلة مارك ريتش، لم تناقش الشركة قط فكرة التحول إلى شركة عامة، تبعاً لفيليكس بوزن، أحد الشركاء الأوائل في الشركة. ”هناك أشياء معينة لا ترعب في خروجها إلى العلن“، قال بوزن. ”وهذا ما اعتدنا عليه أيضاً. فقد اعتدنا جميعاً على العمل في شركات خاصة“.^{٢٠}

وفي أواخر تسعينيات القرن العشرين، عندما كانت الشركة تسعى لشراء الحصة التي باعها لشركة Roche، اقترح العديد من المصارف الاستثمارية فكرة التحول إلى شركة عامة.^{٢١} لكن جيل ويلبي ستروثوت من تجار Glencore لم يوافق على فكرة المصارف هذه؛ إذ إن التحول إلى شركة عامة، كما قال ستروثوت، سيعمل على تقييد ”الحرية التجارية“ لشركة Glencore.^{٢٢}

أما بول وايلر، وهو واحد من المديرين التنفيذيين الثلاثة الذين عملوا في الشركة في التسعينيات، فقد عبّر عن الأمر بصراحة أكبر: ”كنا قادرين على دفع العمولات. فإذا كنا نرعب في دفع بعض الأموال، لم يكن علينا التصريح عن تلك الأموال في تقريرنا السنوي“.^{٢٣}

لكن تلك الميزات كانت في طريقها إلى التلاشي في نهاية التسعينيات. فقد عمدت تشريعات مثل ”معاهدة محاربة رشوة المسؤولين الأجانب في التعاملات التجارية الدولية“، الذي تبناه أعضاء ”منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية“ (OECD) في

سنة ١٩٩٧، ومعاهدة "الأمم المتحدة" لمحاربة الفساد في سنة ٢٠٠٣، على منع الشركات من دفع العمولات أو الرشى. كما أن قيمة المعلومات التي تملكها Glencore عن الاقتصاد العالمي تضاعلت مع وفرة الأنباء والمعلومات وسهولة الوصول إليها. "هناك بعض الميزات، لكسا كما يعرف أن مفعولها سينفذ"، يقول وايلر. "أعتقد أن الشركة قد توسعت جداً، فلم يعد بمقدورها البقاء كشركة خاصة".

وفي جميع الأحوال، كان للشهرة التي ولدها "الطرح العام الأولي" تأثير متواتر كان تجار Glencore قد توقعوه من قبل. إذ طالما عرف أصحاب المصالح والشركات العائلية والمزارعون ومحطات التكرير والمصنعون الذين يوردون السلع إلى Glencore ويشترون منها أن الشركة تحقق أرباحاً كبيرة، لكنهم لم يدركوا حجم هذه الأرباح إلا من خلال "الطرح العام الأولي". وقد بدؤوا يتساءلون إن كانت هذه الأرباح تأتي على حسابهم. كما أن Glencore لم تكتفِ برفع عطاء السرية، حيث وصع "الطرح العام الأولي" أرباح هذه الصناعة التجارية تحت الضوء، فلم يعد من الممكن تجاهلها. "هاك توتر دائم بينك وبين زبائنك: إن كنتم تحاروا عادلين، فكيف تتمكنون من جني هذه الثروات كلها؟" يقول ديفيد إسرووف، الذي كان رئيس قسم السبائك الحديدية في Glencore حتى سنة ٢٠٠٦. قبل "الطرح العام الأولي"، كان "الجميع يعرف أننا نجني الأرباح... لكن أحداً لم يكن يعرف حجم هذه الأرباح".

كان نقاشاً مألوفاً ضد التحول إلى شركة عامة - وهي حقيقة الأمر، كان السبب الرئيس الذي دفع بعض تحار السع لمعارضة "الطرح العام الأولي". ففي أربعينيات القرن العشرين، كانت Philipp Brothers تعتر أن المعلومات المتعلقة ببيان موارنتها وأرباحها السوية "تتمتع بالسرية نفسها التي تحيط بتطوير القنبلة الذرية". تبعاً لأحد المديرين التنفيذيين في ذلك الوقت،^{٣٤} لكن الشركة غيرت سياستها وأصبحت واحداً من أوائل الأمثلة على شركات السع التجارية العامة عند اندماجها، في سنة ١٩٦٠، مع شركة Minerals & Chemicals Corporation المدرجة.

وفوق كل شيء، كان التحول إلى شركة عامة يعني أنه في حال حدوث خطأ ما فإنه يكون مكشوفاً للجميع بأدق التفاصيل. ولم يكن على غلاسبيرغ الانتظار طويلاً ليعرف معنى ذلك؛ وحتى أثناء تحضير الشركة لـ "الطرح العام الأولي"، ارتفعت أسعار

القطن إلى مستوى غير مسبوق. وعندما أعلن غلاسبيرغ عن النتائج التي حققتها الشركة خلال السنة بصفتها شركة عامة للمرة الأولى، كان عليه الكشف عن خسارة في تجارة القطن تجاوزت ٣٣٠ مليون دولار.^{٣٥} ونتيجة لذلك، تلاشت تلك الهالة التي سبق لتجار Glencore أن أحاطوا أنفسهم بها خلال "الطرح العام الأولي".

كان الأسوأ قادمًا بعد سنتين فقط من إتمام غلاسبيرغ لصفقة الاستحواذ على Xstrata. ففي سنة ٢٠٠٥، هبطت أسعار السع، من النفط إلى النحاس، مع تباطؤ النمو الصيني في الوقت الذي كان مستثمرو مرحلة الازدهار يحصدون الثمار على هيئة زيادة في الإنتاج. كانت ديون Glencore كبيرة نتيجة ولع غلاسبيرغ بالتوسع، وبدأت صناديق التحويط بالمراهنة ضد أسهم الشركة.

واحه غلاسبيرغ ورطة حقيقية. فقد التزمت الشركة الصمت لأسابيع مع هبوط أسعار أسهمها. ثم كان على غلاسبيرغ الموافقة على إصدار أسهم جديدة، وبيع بعض الأصول، ودفع الديون المستحقة. وقد بدا لبضعة أسابيع أن ذلك كله لن يكون كافياً فقد هبط سعر السهم، في إحدى المرات، بنسبة ٢٩% في يوم واحد، وهو هبوط حاد بالنسبة إلى شركة عملاقة مثل Glencore. وفي نهاية الأمر، تغيرت السوق وعادت أسهم Glencore إلى الارتفاع، لكنها كانت تجربة مخيفة لم تكن الشركة لتمز بها لو أنها كانت شركة خاصة.

كان درساً تمهيدياً حول تبعات الإدراج العام، ولم يكن الدرس الوحيد الذي تعلمته شركات السلع التجارية. فقد عانت Noble Group، الشركة التجارية القائمة في هونغ كونغ التي أسسها تاجر الخردة ريتشارد إلمان، من هبوط مذهل بعد أن زعم أحد الموظفين السابقين أن الشركة قد لحأت إلى خدع محاسبية بهدف زيادة أرباحها. وقد تكشففت مشكلات الشركة بصورة علنية ومرعبة. إذ كانت كل مشكلة جديدة تظهر على السطح تشكل مجموعة من القصص الصحافية وتؤدي إلى هبوط أسعار أسهم الشركة. وقد انتهى الأمر باستيلاء الدائنين على الشركة.^{٣٦}

قادت قصص مثل هذه عدداً من التجار للاعتقاد أن الطريقة المثلى لعمل صناعة التجارة السلعية تتمثل في الشراكة. "يجب ألا تكون هذه التجارة عامة"، يقول ديفيد تيندلر، المدير التنفيذي السابق لشركة Philipp Brothers.^{٣٧} وفي حقيقة الأمر، لم تتع

أي شركة تجارية أخرى مثال Glencore في الدخول إلى الأسواق العامة. إذ إن تلك الشركات التي كانت خاصة في أواسط العقد الأول من الألفية الثالثة اتخذت قراراً واعياً بالإبقاء على خصوصيتها. كانت Vitol قد قلبت فكرة "ال طرح العام الأولي" في أوائل تمانينيات القرن العشرين، فوصل بها الأمر إلى استئجار مصرف استثماري، Kleinwort Benson، اقترح تقديراً بقيمة ٦٥٠ - ٧٥٠ مليون دولار.^{٢٨} ومرة أخرى، في سنة ٢٠٠٦، فكرت الشركة في استئجار مصرف للبحث في التحول إلى شركة عامة، لكنها امتنعت عن ذلك في نهاية المطاف.^{٢٩} كما أن شركة Louis Dreyfus فكرت لمدة وحيرة في "ال طرح العام الأولي".^{٣٠}

أما الشركات الأخرى فبقيت معارضة لفكرة. "إن أكر ميزة تتمتع بها هي أنه لدينا نحو ٧٠٠ حامل أسهم ترتبط مصالحهم التجارية بالشركة"، يقول جيريمي واير Jeremy Weir، المدير التنفيذي لشركة Trafigura.^{٣١}

من بين جميع الشركات الكبرى، كانت Cargill الشركة التي عمدت كل ما في وسعها لتفادي التحول إلى شركة عامة. فأكثر من قرن كامل، كانت ملكية الشركة تعود لعائلتي كارغل ومكميلان المنحدرتين من رواد تجارة الحبوب.

وفي سنة ٢٠٠٦ توفيت مارغريت كارغل Margaret Cargill، حفيدة مؤسس الشركة. كانت مارغريت واحدة من أثرى النساء في أميركا، لكن ترونها كانت تتمثل في حصة في Cargill تبلغ ١٧,٥%. بعد وفاتها، بدأت المؤسسات الخيرية التي أقامتها تبحث عن طريقة لتحصيل استثماراتها وذلك من خلال محاولة إقناع الشركة بإجراء "ال طرح العام الأولي"، على الأقل لحصة مارغريت في الشركة.

لكن بقية أفراد عائتي كارغل ومكميلان كانوا ضد الفكرة تماماً. وعلى مدى خمس سنوات، دار نزاعٌ خفي بين المجموعات المختلفة من حاملي أسهم Cargill. في النهاية توصلت الشركة إلى حل: اشترت حصة مارغريت في Cargill من المؤسسات الخيرية التي أقامتها. ومقابل ذلك، تحصل المؤسسات الخيرية على حصص بقيمة ٩,٤ مليار دولار في Mosaic، وهي شركة أسمدة عامة كانت Cargill تملك فيها الحصة الكبرى.^{٣٢} كما تلقى أفراد عائتي كارغل ومكميلان مبلغاً إضافياً بقيمة ٥,٧ مليار دولار من أسهم Mosaic. حلت هذه الصفقة مشكلتين للشركة: أرضت المؤسسات

الخيرية التي أقامتها مارغريت، كما جمعت مليارات الدولارات لرقية حامبي الأسهم من العائلتين، ما قطع الطريق أمام إمكانية "الطرح العام الأولي" في المستقبل.^{٢٣} كما وضعت تقييماً عاماً على Cargill نفسها للمرة الأولى بلغ نحو ٥٣,٥ مليار دولار.^{٢٤} "ربما يكون هذا أفضل دليل على التزام العائلة بخصوصية الشركة"، قال غريغوري بيج Gregory Page، المدير التنفيذي لشركة Cargill في ذلك الوقت.^{٢٥}

ولكن على الرغم من الجهود التي بذلتها شركات مثل Cargill و Vitrol و Trafigura لكي تبقى شركات خاصة بعيدة عن أعين الآخرين، فإن "الطرح العام الأولي" لشركة Glencore قد سلط الضوء على هذا القطاع التجاري برمته. إذ صارت أسهم Glencore فجأة تشكل جزءاً كبيراً من صناديق المعاشات التقاعدية البريطانية، كما أن الشركة والشركات المنافسة لها أصبحت تشكل عناوين صحافية أكثر إثارة من تلك تتناول أحمار شركات ريادية مصنفة مثل Vodafone، شركة الاتصالات الشهيرة، و GlaxoSmithKline، المجموعة الدوائية.

في سنة ٢٠٠٨، وعلى الرغم من اللغط الحاصل حول ارتفاع أسعار النفط وانحداره، لم تكن هناك سوى ٣٨٥ مقالة في الصحف العالمية الكبرى جاءت على ذكر إحدى الشركات التجارية الكبرى. ولكن مع حلول سنة ٢٠١١، وصل عدد المقالات إلى ١,٨٨٦.^{٢٦} كما أن الشبكات الإخبارية بدأت تستأجر مراسلين خاصين للكتابة حول شركات التجارة السلعية. في المقابل، كان على هذه الشركات أن تشكل فرقاً لعلاقات العامة - وفي بعض الأحيان كان ذلك يعني توظيف مختص في العلاقات العامة للمرة الأولى. حتى إن Trafigura وظفت المحرر السابق لصحيفة Financial Times.

باختصار، أزيح غطاء السرية الذي كان يظلل شركات السلع التجارية على مدى عقود طويلة. وفي بعض الأحيان، كان الانتقال إلى الحياة العامة تجربة مؤلمة. ولا يزال البعض يعتقد أن ما حدث كان غلطة جسيمة. يقول ريبنيك زاك Zbynek Zak، المدير المالي السابق الذي كان عضواً في مجلس إدارة Glencore حتى إقامة "الطرح العام الأولي": "لم يكن يجب على الشركة الانتقال إلى الحياة العامة". ويعزي القرار وراء إقامة "الطرح العام الأولي" إلى "الحشع والغرور".^{٢٧}

وبغض النظر عن النتائج المتولدة عن الانفتاح على الحياة العامة، فقد جلب انتقال

الصناعة إلى الأسواق العامة فوائد كبيرة. فسواء لجئوا إلى "الطرح العام الأولي" أو بيع السندات أو الشراكة مع مستثمري الأسهم الخاصة، فإن قدرة التجار على الوصول إلى عدد أكبر من المستثمرين قد مكنتهم من تحقيق أرباح أكبر. وكما لم يحدث من قبل، صار هؤلاء التجار قادرين على تشكيل الأحداث العالمية.

الفصل الثالث عشر

تجّارُ السلطة

مكتبة

t me/soramnqraa

من المستبعد أن يكون أيّ من معلمي المدارس العامة في بنسلفانيا قد اتّبه إلى ذلك، لكنّ إعلاناً موجزاً في مطلع سنة ٢٠١٨ حمل أخباراً سيئة بالنسبة إلى مدّحراتهم التقاعدية.

تقع صناديقُ تقاعد معلمي بنسلفانيا تحت إشراف مكتبٍ فاحر في هاريسبرغ، عاصمة الولاية، يدير منه ”النظام التقاعدي لموظفي المدارس العامة“ أكثر من ٥٠ مليار دولار من المدخرات بالنيابة عن ٥٠٠,٠٠٠ من المعلمين العاملين والمتقاعدين. وتتميز صناديق التقاعد العامة بأنها مؤسسات استثمارية محافظة جداً. إذ تضع الأمان فوق العائدات. كما أنها لا تشبه في شيء ذلك النمط من المستثمرين المغامرين في المناطق الخطرة من العالم.

ولكن، في ١٩ آذار/ مارس ٢٠١٨، تبيّنت ملاحظة مقتضة من الصّدوق التقاعدي معلمي بنسلفانيا إلى حقيقة أن استثمارهم الأخير لا يتمتع بهذه السمة المحافظة. ”نود إعلامكم أنه نتيجة الاستفتاء الشعبي على الاستقلال الذي أقامته حكومة كردستان الإقليمية في ٢٥ أيلول سبتمبر ٢٠١٧، تناقصت صادرات هذه الحكومة بسببة ٥٠% نتيجة الاستيلاء على حقول كركوك النفطية، ما أثر على قدرتها في توريد الحد الأدنى من الكميات المتعاقد عليها“.

ربما لم يكن معلّمو بنسلفانيا مدرّكين لذلك، ولكن قبل بضعة أشهر تم توجيه سببة

صغيرة من مدحراتهم التقاعدية إلى كردستان. ولم يكونوا الوحيدين. ففي كارولينا الجنوبية، أودعت مدحرات أكثر من ٦٠٠,٠٠٠ شرطي وقاض وعامل في القطاع العام في الاستثمار نفسه. كذلك الأمر بالنسبة إلى مدحرات المعلمين وعمال الإطفاء وعناصر الشرطة في غرب فرجينيا.

يمكن لهذا الاستثمار الذي ربطهم بواحدة من أكثر مناطق الشرق الأوسط توتراً أن يشكل رمزاً لنظام المالي الحديث، حيث يتم تمرير الأموال بين طرفين مجهولين في فضاء يتميز بانخفاض الضرائب وغياب الرقابة القانونية. وقد تضمنت رحلة أموالهم من نسلعانيا وكارولينا الجنوبية وعرب فرجينيا إلى شمال العراق توقعات في جورج تاون، عاصمة كيماي آيلندز المعروفة بسرية التعاملات الضريبية؛ وفي دبلن، العاصمة الإيرلندية المتساهلة مع التعاملات المالية؛ و"مايفير"، الحَيِّ الثري الواقع في قلب لندن؛ وفي دبي، الإمارة المبهرة التي تشكل محطة للأموال الشرق أوسطية.

لو أن المتقاعدين الأميركيين اطبعوا على التقارير السنوية لصناديقهم التقاعدية لما أظهر واقعاً أكبر من الحكمة. إذ كانوا سيرون اسم "Oilflow SPV 1 DAC" مدفوناً في لائحة الاستثمارات التي تديرها صناديقهم التقاعدية. وإن بحثوا أعمق قليلاً، فسوف يحدون أن Oilflow SPV 1 DAC هي شركة إيرلندية تقع في مسي عادي مؤلف من أربعة طوابق في قلب دبلن حيث تأسست ٢٠٠ شركة أخرى.^٢

كانت وظيفتها الرسمية، تبعاً لتصنيف جرى بالتعاون مع السلطات الإيرلندية في سنة ٢٠١٦، تتمثل في "استحواذ وإدارة وتشغيل وبيع وإتلاف وتمويل وتجارة جميع أنواع الأصول المالية".^٣ وفي سنة ٢٠١٧، تم تسجيل Oilflow SPV 1 DAC في "بورصة جزر كايمان". كانت الشركة قد جمعت ٥٠٠ مليون دولار على هيئة "سندات استهلاك مضمون للدين"، وهي عبارة عن استثمار أشبه بالسندات، يُدفع مع حلول سنة ٢٠٢٢.^٤

كان الشيء الأكثر تميزاً في Oilflow SPV 1 DAC هو تلك الروعة التي بدت عليها استثماراتها. ففي عالم من نسب العائدة المخفضة جداً، كانت الشركة الإيرلندية المغفلة تقدم مردوداً عالياً جداً. فقد وعدت السندات بدفع ١٢% سنوياً على مدى

خمس سنوات، أي أكثر بست مرات من نسبة الفائدة على دين الحكومة الأميركية في ذلك الوقت.

وبالطبع، كان المردود العالي يعكس حقيقة أن المنتج الاستثماري ينطوي على مجازفة كبيرة. فقد وصفها فرانكلين تيمبلتون Franklin Templeton - مدير الصندوق الذي كان يحوّل أموال صناديق التقاعد الأميركية إلى السندات - بأنها "سندات بالدولارات الأميركية مدعومة بنفط شمال العراق".^٥

وفي حقيقة الأمر، كانت السندات حراً من نية مالية معقدة استحدثت مدحرات المتقاعدين الأميركيين في تمويل الحركة الاستقلالية في كردستان العراق. كان استثماراً ورط صناديق التقاعد في لعبة كبيرة تتعلق بقرون من التاريخ الشرق أوسطي، وصراع على الثروات النفطية، وعالم تجار السلع الخطر. إذ إن Oilflow SPV 1 DAC لم تكن مجرد وسيلة استثمارية مغفلة، بل كانت تحت سيطرة Glencore.^٦

طالما كان تجار السلع مستعدين للخوض في أماكن لا يتجرأ الكثيرون على دخولها على الأقل مد رحلة ثيودور وايزر إلى الاتحاد السوفياتي. ومنذ ثمانينيات القرن العشرين على الأقل، كانوا يديرون التمويلات لبلدان غير مستقرة من خلال استخدام تدفق السلع كنوع من الضمانة. ففي بداية الثمانينيات، على سبيل المثال، وافقت Marc Rich & Co على تقديم ٨٠ مليون دولار لحكومة أنغولا في حضم الحرب الأهلية. كانت المرة الأولى التي يُستخدَم فيها نفط بلد ما بمثابة ضمان لقرص - وسوف يصح هذا النوع من الصفقات واسع الانتشار في السنوات اللاحقة.^٧

والآن، عمل انتقال هذه الصناعة نحو جمع رأس المال الخارجي - والذي جسده "الطرح العام الأولي" لشركة Glencore في سنة ٢٠١١ - على إبراز النفوذ الكبير الذي صار يتمتع به تجار السلع. إذ لم يكن لصناديق التقاعد الأميركية أن تحلم بإقراض المال لشركة Marc Rich & Co. لكنها رضيت بوضع أموالها في أداة تمخضت عن مثالها الحديث. ففي نهاية المطاف، ربما اعتمد القائمون على هذه الصناديق على فكرة أن Glencore شركة عامة وواحدة من الشركات المئة الريادية المصنفة في العالم. لقد جعلت قوتها المالية الجديدة من تحار السلع حراً هاماً من النظام الاقتصادي العالمي، كما محتهم القدرة على التأثير في السياسة العالمية بصورة غير مسبقة. فقد

كان التحارُّ يهدفون بالمال، لكن سعيهم إلى الربح مكثهم من لعب دورٍ سياسي في نهاية المطاف. فقد حازوا فجأة على قدرات مالية مكنتهم من تمويل بلدانٍ بأكملها، وإدخال أفرادٍ وبلدانٍ في النظام المالي العالمي، ولعب دورٍ حاسمٍ في النزاعات السياسية، على عرار الحرب الأهلية الليبية أو بصال كردستان من أجل الاستقلال. فمن مكاتبهم الوثيرة في لندن وزوج وهيوستن، كان تجار السلع يساهمون في تشكيل التاريخ.

عالمياً يوصف الأكراد - البالغ عددهم ٣٠ مليوناً، والمنتشرون في العراق وسوريا وتركيا وإيران - بأنهم أكبر مجموعة إثنية في العالم بلا وطن.^٨ فمنذ انتهاء "حرب الخليج" الثانية في سنة ١٩٩١، تمتع الأكراد بدولة شبه مستقلة في شمال العراق، على الرغم من معارضة حكومة صدام حسين في بغداد. وعندما أسقطت القوات الأميركية صدام حسين في سنة ٢٠٠٣، حرحت هذه المنطقة من الحرب وهي تتمتع باستقلالية أكبر عن بغداد.

لكن هذا الاستقلال الناقص لم يؤدِّ إلى نشوء الدولة المستقلة التي يحلم بها معظم الأكراد. ولكن لكي تعمل كردستان كبديلٍ مستقل، عليها أن تكون مكثية من الناحية الاقتصادية. وكان الأمل في تأسيس بلدٍ مستقل اقتصادياً يعتمد بصورة أساسية على النفط.

في مطلع سنة ٢٠١٤، لاحقت الفرصة التي كان الأكراد ينتظرونها. كانت الحرب الأهلية مستعرة في سوريا منذ ثلاث سنوات. ومن قلب هذا الركام، أخذت تظهر قوةٌ جديدة وحطرة هي "الدولة الإسلامية"، المجموعة الجهادية المعروفة باسم "ISIS" (الدولة الإسلامية في العراق وسوريا). وفي سنة ٢٠١٤، ومع تأسيس قاعدتها القوية في سوريا، انتقل اهتمام هذه المجموعة إلى العراق

استولت "الدولة الإسلامية" أولاً على بعض المدن في غرب البلاد، بما في ذلك مناطق مثل الرمادي والفلوجة. وفي شهر حزيران/يونيو، شت هجوماً ساحقاً على الجيش العراقي في الشمال واستولت على الموصل. ولكن على الرغم من الاسحاب المماحي، والسريع للجيش العراقي، فإنه لم يتحلَّ عن كركوك، المدينة المهمة الواقعة في جنوب الموصل. لم تسقط كركوك في أيدي "الدولة الإسلامية"، لكن قوة كردية

مسلحة تحمل اسم "البشمرغة" سارعت إلى ملء الفراغ الموجود.

بالنسبة إلى الأكراد، شكل ذلك نصراً استثنائياً. فمنذ ولادة العراق كدولة قومية حديثة في العشرينيات من القرن الماضي، كان نفط كركوك تحت هيمنة الحكومة المركزية في بغداد. لكن الأكراد طالما كانوا يتوقون إلى السيطرة على هذه المدينة التي تشكل مزيجاً من الحضارات التاريخية التي تعود إلى آلاف السنين، وقد تمكنوا الآن من السيطرة عليها حتى دون قتال.

عملت القوات الكردية على تأمين الموقع الأسطوري "بابه گور گور"، الذي يعني اسمه "أب النار" في اللغة الكردية. فطوال آلاف السنين، كانت النار تشتعل من هذه الأرض نتيجة الغاز الطبيعي المتسرب من حقل النفط العملاق الهاجع تحت السطح. ويعتقد البعض أن الذهب الطالع من "بابه گور گور" هو العرن الملهب المذكور في العهد القديم الذي رمى فيه نبوخذ نصر، ملك بابل، ثلاثة يهود رفضوا الانحناء أمام صورة ذهبية.

في سنة ٢٠١٤، كان الأكراد قد أمضوا أكثر من عشر سنوات مد سقط صدام حسين وهم يحاولون إقناع المجتمع الدولي بدعم جهودهم الرامية إلى الاستقلال. فبعد انفصال جنوب السودان عن السودان في سنة ٢٠١١ باعتراف دولي، أمل الأكراد أن يتم التعامل معهم بالطريقة نفسها. لكن واشنطن وعواصم غربية أخرى عارضت ذلك. منح الاستيلاء المفاجئ على كركوك الأكراد فرصة لبناء بلد مستقل اقتصادياً. إذ سرعان ما ظهرت مجموعات مختلفة من الخبراء والمستشارين الذين قدموا لهم العون والتوجيه. وفيما يخص النفط، استعانوا برجل يعرف كيفية إيصال هذا النفط إلى السوق: مرتضى لاخاني، الشخص نفسه الذي كان رجل Glencore في العراق قبل عقد من الزمن والذي لعب دوراً في فضيحة النفط-مقابل-الغذاء. ساعد لاخاني، الذي كان يعمل مستشاراً مستقلاً، الأكراد في التواصل مع تحار السلع^٩ وكان من بين هؤلاء الخبراء الذين ظهروا في كردستان بول مانافورت Paul Manafort، الرئيس السابق لحملة دونالد ترامب الانتخابية، الذي سيتعرض للسجن لاحقاً بسبب التلاعب المالي. وكان دور مانافورت في كردستان العراق يتمثل في تنظيم الاستفتاء الشعبي على الاستقلال.

ولكن لكي يحوّل الأكراد نفطهم إلى أموال، كانوا بحاجة إلى إيجاد طريقة لبيعه. ولم يكن ذلك بالمهمة السهلة بعد أن هددت بغداد بمقاصاة كل من يشتري هذا النفط الخام باعتباره بضاعة مسروقة من الدولة العراقية. نجح هذا التحدير في ردع عددٍ من محطات التكرير التي تعتبر حكومة بغداد المركزية مورداً نفطياً أكثر أهمية مما كانت تحلم به المنطقة الكردية الهشة.^{١١}

ربما كانت محطات التكرير خائفة من تهديدات بغداد، لكن تحارّز السلع لم يُظهروا ذلك القدر من الخوف. إذ كان البعض منهم يشتري كميات النفط الصغيرة سبباً من الأكراد قبل الاستيلاء على كركوك، وكانوا على استعدادٍ للمساعدة في التعاطي مع كميات أكبر. فقد جذبَ نفطُ كردستان جميع الشركات التجارية الضخمة، فهبطت شركات مثل Vitol و Glencore و Trafigura في إربيل، عاصمة المنطقة، بحثاً عن براميل النفط.

حتى بالنسبة إلى تحارّز السلع، كان التعاملُ مع "حكومة إقليم كردستان" - الكيان الذي يحكم منطقة شمال العراق التي تتمتع باستقلال جزئي - يتمتع بحساسية سياسية كبيرة. فعلى غرار المتمردين في مغامرة Vitol في ليبيا التي مرقتها الحرب، لم تكن حكومة إربيل تتمتع باعترافٍ دولي. أضف إلى ذلك التراع القائم حول ملكية النفط الموجود هناك؛ فبمّا زعم الأكراد ملكيتهم له، كانت بغداد تصرّ على أن حق بيعه الشرعي محصورٌ في الحكومة الفيدرالية. لذلك كان التهديد بالمقاصاة يحيم على جميع الصفقات التي أبرمها تجارُ السلع.

"كانت التجارة في البداية تقوم على أساس: هل يمكنكم أن تأخذوا بعض النفط الخام وتحدوا طريقة لتصريفه؟ لأن النفط كان سلعة متنازعا عليها في ذلك الوقت"، يقول بن لوكوك Ben Luckock، رئيس قسم النفط في Trafigura الذي ساعد في تنظيم بعض الشحنات.^{١٢} "كان عملاً صعباً للغاية"، أضاف قائلاً. "لم تكن لدينا طريقة لتصريف النفط لفترة من الزمن".

عاد التجارُ إلى تقنيات "الدخان والمرايا" التي كانوا قد استخدموها في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين لتفادي الحظر. فمن شمال العراق، كان النفط الكردي يتدفق عبر أنابيب تمتد على مدى ١,٠٠٠ كم عبر تركيا إلى جيهان، الميناء الواقع

على البحر الأبيض المتوسط (راجع الخارطة رقم ٢ في الملاحق). وهناك، كان يتم تحميله في ناقلات ثم لا يلت أن يختفي بطريقة سحرية.

بالنسبة إلى Trafigura، التي كانت واحدة من الشركات الرائدة في تجارة النفط الكردي، كانت الحدة السحرية مرتبطة بحط أنابيب "إيلات-أشكيلون"، وهو الخط نفسه الذي استخدمه مارك ريتش في السبعينيات لنقل النفط الإيراني عبر إسرائيل إلى أوروبا. وقد كان خط الأنابيب هذا قادراً الآن على ضخ النفط في كلا الاتجاهين. وهكذا أرسلت Trafigura ناقلاتها إلى "أشكيلون" لتفريغ النفط الحام الكردي الذي يُنقل بعد ذلك عبر إسرائيل إلى ميناء "إيلات" على البحر الأحمر، حيث يستحيل تنطه. كان بعض هذا النفط يبقى في إسرائيل نفسها، ويذهب بعضه الآخر إلى محطات التكرير المستقلة في الصين والمعروفة، بسبب تصميمها البدائي، باسم "أباريق الشاي".^٣

وكما في السبعينيات، كان استخدام حط أنابيب "إيلات-أشكيلون" يطوي على إشكاليات دبلوماسية. فقد كانت العراق شكلياً في حالة حرب مع إسرائيل منذ سنة ١٩٤٨، ولم تعترف بعداد بدولة إسرائيل. لكن كلود دوفان، المدير التنفيذي لشركة Trafigura، لحاً إلى أساليبه السحرية وسرعان ما سمحت إسرائيل للنفط الكردي القادم من شمال العراق بالتدفق عبر أراضيها. "من الواضح أن الإسرائيليين قد اتخذوا قرارهم بهذا الشأن"، يقول لوكوك. "فالوضع السياسي كان يشي بأن الإسرائيليين لا يمانعون ذلك".^٤

لكن لم تكن جميع صفقات النفط الكردية ناجحة. ففي إحدى المرات في أواسط سنة ٢٠١٧، قامت Vitol بتحميل ناقلة تحمل اسم "Neverland" بحو مليون برميل من النفط الخام الكردي وأرسلتها إلى إحدى محطات التكرير في كندا. لكن حكومة بعداد سارعت إلى التحرك - إذ إن توريد النفط الخام إلى شمال أميركا يمثل انتصاراً سياسياً مرفوضاً لمساعي الأكراد في بيع النفط بشكل مستقل. زعمت الحكومة العراقية المركزية أن النفط مسروق ورفعت دعوى قضائية للحجز على الناقلة وحملتها، بالإضافة إلى مطالبة Vitol بدفع تعويض عن الضرر الحاصل بقيمة ٣٠ مليون دولار. أمرت "المحكمة الفيدرالية" الكندية بتوقيف الناقلة في حال دخولها

تركز اهتمام صناعة النفط العالمية كلها - ناهيك بعدد كبير من الدبلوماسيين والمحامين والموظفين المعينين من المحاكم - على موقع ناقلة نفطية واحدة. لكن Neverland اختفت ببساطة شديدة. فقد عطلت المرشد الراديوي الذي يسمح لمراقبي السلع بتتبع الشحنات النفطية حول العالم وتحولت إلى ناقلة شبحية. ما حصل بعد ذلك كان لعزاً. ولكن بعد نحو أربعة أسابيع، شغلت الناقلة مرشدتها الراديوي ثانية. كانت قد عادت إلى مالطا حيث شوهدت آخر مرة. لكنها كانت فارغة. كانت Vitol قد عملت على تهريب النفط الكردي في مكان ما. ولكن كيف؟ وأين؟ ولم؟

بعد بضعة سنوات، لا يزال شركاء Vitol متكتمين حول الحادثة. "الجميع يعرف أن شحنة قد اختفت، والجميع يعرف أنها لم تُفرغ في أوروبا أو شمال أميركا"، يقول كريس بايك، أحد الشركاء الكبار في Vitol. "لقد اتجهت شرقاً".^{١٥}

كان من المقدّر لعدد أن تخسر المعركة حول النفط الكردي. فقد كان إغراء المال والنفط كبيراً جداً، كما أن تجار السلع تمكنوا بسهولة من تفادي أي عقبات يمكن للحكومة العراقية أن تخلقها في طريقهم. "في نهاية الأمر، أدركوا أنهم لن يحرروا رابحين من هذه المعركة"، يقول بايك.

بمساعدة من تجار السلع، كانت حكومة إقليم كردستان تشحن نحو ٦٠٠,٠٠٠ برميل يومياً، أي ما يعادل نصف صادرات الرويخ النفطية. وكان نصف النفط الكردي يأتي من الحقول النفطية التي سيطرت عليها "البشمرة" حول كركوك.^{١٦} لكن إربيل كانت بحاجة إلى كمية أكبر من الأموال. فإذا كانت المنطقة ستسعى إلى تحقيق استقلالها، فسوف تحتاج إلى مورد نقدي ضخم. لذلك لجأت القيادة الكردية مرة أخرى إلى تجار السلع. هل يمكنهم إقراض الحكومة بعض المال مقابل شحنات نفطية مستقبلية؟ وافق التجار. فمع اتخاذ النفط كضمانة، قامت Vitol و Trafigura و Glencore، بالإضافة إلى شركة النفط الروسية Rosneft وشركة تجارية صغيرة أخرى تدعى Petraco، بتقديم ٣,٥ مليار دولار لحكومة إقليم كردستان.^{١٧} كان مبلغاً ضخماً بالنسبة إلى كردستان. إذ كان يعادل ١٧,٥% من اقتصاد المنطقة برمتها.^{١٨} سوف يُسدّد هذا القرض على مدى

بضع سنوات بصادرات النفط الخام. قامت بعض الشركات التجارية بتقديم المبالغ من أموالها الخاصة، بينما لحأت شركات أخرى إلى طلب المساعدة من مصارفها. لكن Glencore اتبعت طريقاً معاكساً؛ فقد قررت هذه الشركة التجارية أن كردستان تشكل مجازفة كبيرة على أموالها، لذلك لجأت إلى المستثمرين الدوليين من أجل تحصيل المبلغ المطلوب، فباعتهم سداً مدعوماً بالنفط يعود بفائدة كبيرة. وسوف يقوم السند، بدوره، بتمويل القرض المقدم للأكراد. وهكذا ولدت Oilflow SPV 1 DAC. كانت الأخطار كبيرة بالنسبة إلى جميع التجار؛ فقد كانت بغداد لا تزال تنظر إلى هذا النفط بصفته مسروقاً، وكانت الحدود الفاصلة بين المنطقة شبه المستقلة وباقي البلاد مائعة في أفضل الحالات، كما أن "الدولة الإسلامية" كانت تهدد المنطقة بأكمنها.

وبالطبع، كانت الأخطار كبيرة أيضاً بالنسبة إلى المتقاعدين الأميركيين الذين استخدمت مدحراتهم في دعم Oilflow SPV 1 DAC. فقد ركز ثلث الشرح المتعلق بالسندات على تعداد الأخطار المهددة لهذا الاستثمار. وقد شملت "الإرهاب، والنراعات الدينية، والحروب الأهلية، والنزاعات الحدودية، وأنشطة العصابات المسلحة، والاضطرابات الاجتماعية، والصعوبات الاقتصادية، وتقلبات أسعار صرف العملات، والتضخم". كما أشار الشرح المقدم إلى إمكانية استخدام أموال المستثمرين في ممارسات تتعلق بالفساد، إذ إن كردستان "منطقة خطرة جداً فيما يتعلق بأساليب الحكم".^{١٩}

والأكثر من ذلك أن Glencore قد نظمت الصفقة، إذ لا تقوم بشراء النفط مباشرة من حكومة إقليم كردستان، وإنما عبر شركة وسيطة. فعلى غرار الشركات التجارية الأخرى، كانت Glencore تجاراً بآثارة عصب بغداد من خلال تسهيل بيع نفط كردستان، وكان الحل يكمن في استخدام الوسيط. فمقابل ٥٠٠ مليون دولار من أموال المستثمرين، توقع الحكومة الكردية عقداً مع الشركة الوسيطة، وليس مع Glencore. بدورها تقوم هذه الشركة الوسيطة بتوقيع عقدٍ مع Glencore.

لم تكن الشركة الوسيطة معروفة جيداً، حتى إن Glencore لم تأت على ذكر اسمها في الشرح الذي قدمته للمستثمرين. لكنها كانت معروفة لشركة Glencore. كان

وسيط Glencore في صفقة النفط الكردية شركة تأسست قبل نحو سنة في دبي، وتدعى Exmor Group. تأسست هذه الشركة التي تعمل من باطحة سحابٍ من ٤٧ طابقاً تطل على "نخلة الجميرة"، الجزيرة الصناعية الواقعة على شاطئ دبي، على يد تاجر يحمل اسم جوريف دروجان Josef Drujan كان قد عمل في Glencore طوال خمسة عشر عاماً في آسيا والاتحاد السوفياتي السابق.^{٢٠} كانت Glencore تستخدم واحداً من موظفيها السابقين القدامى وسيطاً بينها وبين الحكومة الكردية.

صارت الأموال المتدفقة من الصفقات النفطية مع الشركات التجارية الوسيلة الأساسية لبقاء بالنسبة إلى المنطقة الكردية.^{٢١} لكن هذه الأموال لعبت دوراً أكبر من دفع رواتب المعمرين ورجال الشرطة. فقد ساهمت أموال النفط هذه في تحرير حركة استقلال كردستان. فقل صفقاتها مع شركات السلع التجارية، لم يكن لدى الحكومة الكردية أي موارد مالية باستثناء المساعدات التي تصلها من بغداد. أما الآن، وللمرة الأولى، فقد شعر السياسيون المحليون أن الاستقلال عن بغداد بات قاب قوسين أو أدنى؛ وللمرة الأولى أيضاً ربما يكون لديهم المال الكافي لدفع ثمنه.

في أيلول/ سبتمبر ٢٠١٧، بعد بضعة أشهر فقط من جمع Glencore المال للمنطقة عبر Oilflow SPV I DAC، اتخذ سياسيو كردستان قراراً مصيرياً وحاولوا تحويل اقتصادهم المستقل الجديد إلى نوع من التحرر السياسي. فمع ضمان أمها المالي بواسطة الصفقات النفطية مع Glencore والشركات التجارية الأخرى، تحدثت الحكومة الكردية الحكومة المركزية في بغداد وأقامت استفتاءً شعبياً على الاستقلال. جاءت النتيجة كاسحة؛ إذ صوّت ٩٣% من الشعب على الانفصال عن بقية البلاد.^{٢٢} ولكن إن كان الأكراد قد أملوا أن المجتمع الدولي سوف يرحب بأمة جديدة كما فعلوا مع جنوب السودان قبل بضع سنوات فقط، فقد أخطؤوا في حساباتهم. فمع تراجع "الدولة الإسلامية"، لم يعد الغرب يعتمد على الأكراد كحلفاء عسكريين. إذ سبق لواشنطن وبعض العواصم الغربية أن حذرت إربيل من إجراء استفتاء شعبي على الاستقلال. ذلك أنّ آخر شيء رغبوا في رؤيته هو أمة هشة جديدة في منطقة هشة سقفاً. وبما أن الأكراد تجاهلوا هذه التحذيرات، لم تفعل الولايات المتحدة وأوروبا شيئاً من شأنه أن يحدّ من ردّ فعل بغداد.

بعد الاستفتاء الشعبي بأيام قليلة، قامت الحكومة المركزية بفرض سيطرتها. فأرسلت أعداد الجيش الفيدرالي شمالاً للاستيلاء على مدينة كركوك وحقوقها النفطية. تشتت آمال المنطقة الكردية بتحقيق الاستقلال. كما أن الاستقلال الاقتصادي الذي بدا ممكناً، نتيجة الثروات النفطية في "بابة غورغور"، قد صار صعباً من الخيال. وبالنسبة إلى تجار السلع، الذين ساعدوا حركة الاستقلال بمليارات الدولارات، كانت التطورات الحاصلة مقلقة جداً.

في ذلك الوقت بالذات بدأت Oilflow SPV 1 DAC ترسل الأخبار حول المناورات العسكرية في العراق إلى "بورصة حزر كايمان". كانت Glencore قد أسست هذه الأداة لتدبير الانخفاض إما في الصادرات وإما في أسعار النفط. كما أن قدرتها على التسديد لمقرضيه لم تتأثر فوراً بالانخفاض الكبير في كمية النفط الذي يُسمح تحت سيطرة الحكومة الكردية. ولكن مع انخفاض أسعار النفط في سنة ٢٠٢٠، لم تعد حتى المظلة التي بنتها Glencore في Oilflow SPV 1 DAC كافية. إذ لم تعد هذه الأداة قادرة على الإيفاء بالتزاماتها، وكان على مستثمريها الموافقة على برنامج تسديد متأخر. بالنسبة إلى الصناديق التقاعدية الشبيهة بصناديق معلمي نسلفانيا، كان الاستثمار في Oilflow SPV 1 DAC طريقة لتوليد مدحولٍ لأعداد المتقاعدين المتزايدة أكبر مما يمكن لأي استثمارات تقليدية أن توفره. وليس من الواضح إن كانوا قد فكروا في الأثر الذي تركته أموالهم على سياسة الشرق الأوسط. فقد كان الاستثمار في Oilflow SPV 1 DAC من قبل "النظام التقاعدي لموظفي المدارس العامة في نسلفانيا" (PSERS)، على سبيل المثال، جزءاً من صورة أكثر لحيازات ديون الأسواق الناشئة التي كان يديرها فرانكلين تيمبلتون، تبعاً لأحد المتحدثين باسم الشركة.

"إن خبراء ومستشاري الاستثمار في PSERS يدركون جيداً الأخطار التي تحفّ بهذا النوع من استثمارات السوق الناشئة، وكذلك بالإيجابيات والسلبيات التي تنطوي عليها إستراتيجياتها وسنداتها الاستثمارية"، يقول المتحدث.^{٢٣}

يحب تجار السلع القول إنهم غير مهتمين بالسياسة، أي لا يحارون إلى أي جانب ضد آخر، ولا يهمهم سوى تحقيق مصالحهم المالية. إذ طالما كانت تتردد هذه

المقولة خلال التاريخ الحديث لهذه الصناعة. فعندما سئل مارك ريتش عن تعاملاته التجارية مع إيران وسط أزمة الرهائن قال: "لا علاقة لعملنا التجاري بالسياسة. لم يكن سياسيين قط. هذه هي فلسفة شركتنا".^{٢٤}

ولكن من المؤكد أن بعض تجار السلع قد استخدموا ثرواتهم الشخصية في دعم مشروع سياسي ما. فقد أنفق الأخوان كوش، مالكا Koch Industries، مئات الملايين من الدولارات في دعم المرشحين المحافظين والسياسات المحافظة في الولايات المتحدة. وعلى مستوى أصغر، تبرع إيان تايلر - المدير التنفيذي لشركة Vitrol - بمئات ملايين الجنيهات لـ "حزب المحافظين" في بريطانيا واستخدم ثروته الشخصية في دعم حملة "معاً أفضل" لكي تبقى اسكتلندا ضمن المملكة المتحدة خلال استفتاء الاستقلال الشعبي الاسكتلندي في سنة ٢٠١٤.

ومع ذلك فإن الدافع الحقيقي الذي يحرك هؤلاء التجار في صفقاتهم التجارية هو مالي صرف. فإذا كانت التجارة قانونية ومربحة، لا يتوقف معظم التجار للتفكير في التبعات السياسية لهذه التجارة. "نحن نتعامل مع التدفق الفعلي للنقد إلى الدرجة التي نشعر معها أنه مناسب ومسموح"، يقول كريس بايك من شركة Vitrol. "لا أعتقد أننا نجلس ونسحب سيحاراً ونقول: فلنصنع بعض التاريخ هنا. وأتمنى لو كان لدينا الوقت لكي نفعل ذلك".^{٢٥}

ولكن حتى لو لم يكن النفوذ السياسي الهدف الذي يسعى هؤلاء التجار إلى تحقيقه، فهذا لا يعني أن تجار السلع لا يتمتعون ببعض من هذا النفوذ. ففي عالم تشكل فيه السلع وسيلة مباشرة لتحقيق الربح والسلطة، فإن التجار يتمتعون بالقدرة على تغيير مسار التاريخ. ففي كردستان، ساهم تجار السلع في تحرير المنطقة من الاتكال الاقتصادي على بغداد ومنحوها الثقة للدفع باتجاه الاستفتاء الشعبي.

ربما يكون التجار قد تملّصوا من الميول السياسية، لكن آشتي هاورامي Ashti Hawrami - وزير الموارد الطبيعية في كردستان - كان واعياً لأهمية الدور الذي يلعبونه. فقد كانت فلسفته تطوي على أن الاستقلال الاقتصادي يشكل الشرط الأساسي للاستقلال السياسي. "يمكن للاقتصاد أن يسبق السياسة ويرغم السياسيين على اتحاد القرارات"، قال هاورامي.^{٢٦} وماداً عن الأموال التي يقدمها تحار السلع؟

”من شأن هذه أن تساعدنا في تحقيق استقلالنا الاقتصادي“^{٢٧}.

بعد مرور بضعة أسابيع على الاستفتاء الشعبي، سُئل تاير - المدير التنفيذي لشركة Vitrol - في أحد المؤتمرات إن كان التجار قد لعوا دوراً في دفع كردستان لتجاوز الخطوط المسموح بها. وبعد مدة قصيرة من الصمت اعترف قائلاً: ”نعم، لقد فعلنا ذلك“^{٢٨}.

لم تكن كردستان المكان الوحيد الذي استخدم فيه تجار السلع نفوذهم المالي الجديد. فقد منحهم مزيج الأرباح المتأتية من الازدهار الاقتصادي وافتتاح الأسواق العامة أمامهم القدرة على توسيع نفوذهم في كل مكان. فمن ليبيا إلى كازاخستان، ومن الكونغو إلى جنوب السودان، أصبح تجار السلع الممولين الرئيسيين لبلدان التي تمتع بهشاشة سياسية وثروات طبيعية تثير العيرة في نفوس المستثمرين الآخرين. لم يعد تجار السلع يجازفون بأمورهم الخاصة، بل أخذوا يعملون كحلقات ربط مع الأسواق المالية العالمية، فيسخرون الأموال القادمة من المصارف والصناديق التقاعدية ومستثمرين آخرين في صفقات سلعية مع بلدان نائية. وقد كان هذا الدور مألوفاً؛ ففي نهاية المطاف، طالما عمل التجار بصفتهن وسطاء في أسواق السلع. والآن، كانوا يتوسعون ليلعبوا دور الوسطاء الماليين أيضاً.

لم يكن من باب المصادفة حدوث ذلك بعيداً الأزمة المالية العالمية في سنة ٢٠٠٨. فقد كانت المصارف الاستثمارية الأميركية والبريطانية والأوروبية التي حسدت توسع الصناعة التمويلية في حالة من الانحسار. فإن لم تكن قد أفلست أو تعرضت للتأميم، فقد كانت تعاني من القيود المتزايدة المفروضة على أسشطتها. ولم تكن بحاجة إلى تلقي الأوامر بالانسحاب من البلدان الخطرة الغنية بالموارد الطبيعية التي كانت تُعرف بلعة المصارف باسم ”الأسواق الحدودية“.

كان تجار السلع، الذين لم يكونوا خاضعين لذلك التدقيق الذي واجهته المصارف، حاهزين لملء الفراغ الحاصل. وقد شكلت صفقة Oilflow SPV 1 DAC التابعة لشركة Glencore مثلاً نموذجياً على ذلك. لكنها كانت واحدة من صفقات أخرى مشابهة، في أحزاء مماثلة من العالم. ففي الشرح الذي قدمته لمستثمريها المستقبليين في سنة ٢٠١٦، تبجّحت الشركة أنها قد رتست، في السنوات الست السابقة، دفعات بقطعة

بقيمة ١٧ مليار دولار، وأنها لم تخسر في أيٍّ من الصفقات التي أبرمتها، وأنها تتمتع بعلاقات وثيقة مع "أكثر من ١٥٠ مؤسسة مالية حول العالم بما في ذلك جميع المصارف الكبرى والمؤسسات الاستثمارية الكبيرة".^{٢٩}

كما كان الدور المتنامي لتجار السلع كمولين كبار انعكاساً للتغيرات التي طرأت على التجارة السلعية، وخاصة في المجال النفطى. فمع تلاشي النموذج التقليدي نتيجة توفر المعلومات على المستوى العالمى، لحأ التحارُّ إلى تحديد أولوياتهم في الحجم والانتساع للمحافظة على أرباحهم الضخمة. وقد ساعدتهم في ذلك استثماراتهم في شبكات خطوط الأنابيب والموانئ وأحواض التخزين ومحطات التكرير، وقد سعوا إلى تخزين كميات هائلة من النفط في "نظام" الأصول هذا. فعوضاً عن تحقيق أرباح كبيرة من شراء وبيع بعض الشحنات النفطية، كانوا يحاولون تحقيق أرباح فردية صغيرة من الكميات الضخمة. ففي أواسط الثمانينيات، كانت Marc Rich & Co - التاجر النفطى الأكبر في ذلك الوقت - تتاجر بنحو ١,٣ مليون برميل من النفط الخام والمنتجات المكررة يومياً.^{٣٠} ومع حلول سنة ٢٠١٩، كانت Vitol - التي أصبحت أكبر تاجر نفطى في العالم - تتاجر بنحو ٨ مليون برميل يومياً. ولم تكن Vitol الشركة الوحيدة؛ إذ كانت Trafigura تتاجر بنحو ٦,١ مليون برميل يومياً، بينما كانت Glencore تتاجر بنحو ٤,٨ مليون برميل يومياً.

"في نهاية المطاف، تجارتنا بحاجة إلى نطاق واسع"، قال إيان تايلر. "أكره أن أقول ذلك، لكن الحجم في غاية الأهمية".^{٣١}

فمع توفر النطاق الواسع كان بمقدور التجار استغلال عقودهم وأصولهم النفطية في التعاطي مع التغيرات الطفيفة في الأسعار السوقية. ربما يمكن تحويل شحنة معدة للولايات المتحدة إلى آسيا؟ أو يمكن لمحطة تكرير تعديل أنواع النفط الخام المستخدمة في مزيج ما للإفادة من الفروق في الأسعار؟ وربما يسمح عقد ما للتاجر بالتوريد بعد بضعة أيام، أو بتوريد عدد أكبر أو أقل من البراميل؟ أو ربما يمكن الاحتفاظ ببضعة ملايين من البراميل في أحواض التخزين بانتظار ارتفاع الأسعار؟

صار هذا النوع من النظام نموذجاً لتجار السلع - وخاصة في التجارة النفطية، بالإضافة إلى المعادن والحبوب. ولكي يعمل هذا النظام جيداً، كان على التجار أن

يملكون كميات ضخمة من النفط المتدفق في نظامهم هذا، فيكونون جاهزين للإفادة من أي فرصة يمكن للسوق أن تقدمها. وكانت أفضل طريقة لضمان كميات كبيرة من النفط تتمثل في تمويل المنتجين وتقييدهم بعلاقات طويلة الأمد. انكّت تجار السلع على العمل وأخذوا يوظفون أموالهم (وأموال الآخرين) حيثما وجدوا نفطاً معروضاً للبيع وبائعين بحاجة إلى المال. وقد أخذتهم هذه المغامرة من ساحات القتال في الحرب النيبية إلى قاعات ”الكركمليين“ المطلية بالذهب. سوف تؤدّن هذه الصفقات التمويلية الضخمة بحقبة جديدة في تطور تحار السلع؛ إذ حققت لهم هذه الصفقات الضخمة أرباحاً كبيرة جداً. كما أصبحت لديهم القدرة الآن على تمويل بلدان بأكملها، والمساهمة في نشوء بلدان أخرى أيضاً. لم يعودوا مجرد تجارٍ للسلع، بل أصبحوا تحارٍ سلطنة.

لم يسبق لشركة سلع تجارية أن لعبت دوراً حاسماً في تشكيل اقتصاد بلدٍ من بلدان العالم كما حدث في تشاد. فقد بينت صفقات Glencore التجارية في هذا البلد الأفريقي استعداد بعض الشركات التجارية لتوظيف مواردها المالية والعمل مع بعض أبعض الشخصيات في السياسة الدولية.

لا تشكل تشاد، الحبيسة جغرافياً والتي تنزّ فقراً وبؤساً وفساداً، عامل جذبٍ لأي مستثمرين دوليين.^{٣٢} ويحكم تشاد، منذ انقلاب سنة ١٩٩٠، إدريس ديبي Idriss Deby -الحرال العتيق الذي يفوق التزامه بويسكي Chivas Regal التزامه بالديموقراطية.^{٣٣} تمكن ديبي من إفتتال المحاولات المتتالية لخلعه من داخل البلد وحرارها (عرست عليه الحكومة الفرنسية معاشاً تقاعدياً وشقة مريحة مقابل التنازل عن الحكم).^{٣٤} وأحكم قبضته على السلطة ليصبح واحداً من أقدم القادة في العالم. لكن شعت تشاد لم ينعم بحظه الحيد هذا، على الرغم من نمو الموارد النفطية المتواضعة في البلاد. إذ تحتل تشاد ثالث أدنى مرتبة في المتوسط العمري؛^{٣٥} حيث يعيش نحو ثنت السكان تحت خط الفقر المحدد من قبل ”البلك الدولي“؛^{٣٦} كما

تشهد البلاد نزاعات واضطرابات دائمة.

مع حلول سنة ٢٠١٣، كانت تشاد تواجه خطراً جديداً تمثل في المتطرفين الإسلاميين. كانت "القاعدة" قوية في أفريقيا الوسطى، وقد لجأ ديبي إلى الجيش لمحاربة الجهاديين في مالي المجاورة والمنطقة الحدودية مع نيجيريا.

لكن الرئيس التشادي كان يعاني من مشكلة؛ إذ لم يكن يملك المال الكافي لتمويل مغامراته العسكرية. ولأن المستثمرين الدوليين ينظرون إلى تشاد بصفتها منطقة كوارث اقتصادية، لم تتمكن البلاد من طلب القروض المصرفية. كما أن المترعين الحكوميين مثل فرنسا - القوة الاستعمارية السابقة - و"البنك الدولي" و"صندوق النقد الدولي" صاروا متحفظين حول تقديم المساعدات السخية لديبي وأخذوا يصرون على تحوير أي قرض يقدمونه للتأكد من إنفاقه على محاربة الفقر المتفشي في البلاد.

لجأ الرئيس التشادي، المنبوذ من جميع المقرضين، إلى شركة وافقت على المجازفة بإقراض المال لبلاده دون الالتفات إلى الآثار التي يمكن لأموالها أن تحلّفها في المنطقة ككل: Glencore.

في أيار/ مايو ٢٠١٣، تلقى ديبي ٣٠٠ مليون دولار من شركة Glencore بصيغة قرض مدعوم بواردات نفطية مستقبلية، وهو ترتيب يُعرف باسم "دفعة مسبقة". ومع نهاية السنة، ضاعفت الشركة حجم القرض إلى ٦٠٠ مليون دولار.^{٣٧} وقد حاءت هذه الأموال مرفقة مع بند شرطي يصرّ على إنفاقها حصرياً "لأغراض مدنية تهدف إلى دعم ميزانية الدولة".^{٣٨} لكن هذا الشرط لم يكن أكثر من وسيلة للتحايل؛ إذ يمكن لتشاد استخدام أموال Glencore هذه لأغراض غير عسكرية، ما يحرر بقية الميزانية ويكرسها لتمويل الجيش. وبذلك، فإنّ Glencore كانت تساعد في تمويل حروب ديبي ضد الإسلام الجهادي في البلدان المجاورة.

ومع تجاوز سعر برميل النفط ١٠٠ دولار، وجد ديبي في Glencore مصرفاً مستعداً لإقراضه مبالغ ضخمة على الرغم من السجل المخزي في مجال حقوق الإنسان والقلق الدولي حول الفساد الاقتصادي. وسرعان ما طلب ديبي المزيد من الأموال؛ ففي سنة ٢٠١٤، استدان مبلغاً إضافياً بقيمة ١,٤٥ مليار دولار من Glencore، هذه المرة لشراء أسهم Chevron في حقول تشاد النفطية.^{٣٩}

وعلى غرار ما حدث في كردستان، لم تُقرض Glencore تشاد تلك الأموال كلها بنفسها. وعوضاً عن ذلك، أقنعت مجموعة من المصارف والمستثمرين الآخرين بدعم الصفقة.^{٤١} وكما حدث في كردستان أيضاً، كان من بين المستثمرين بعض أكبر الصناديق التقاعدية الأميركية؛ فتعاضد بعض الملفات التجارية، ساهم "النظام التقاعدي لموظفي أوهايو الحكوميين" و"مجلس إدارة استثمارات غرب فرجينيا" في تمويل صفقة Glencore في تشاد.^{٤٢}

كانت علاقة Glencore بديبي ودّية عندما كان سعر برميل النفط يتحاور ١٠٠ دولار، لكن هذه العلاقة بدأت تتوتر مع انخفاض الأسعار في أواخر سنة ٢٠١٤. فمع ازدياد إنتاج النفط الطّفلي الأميركي، هبطت أسعار النفط من ١١٥ دولاراً للبرميل الواحد في سنة ٢٠١٤ إلى ٢٧ دولاراً للبرميل في مطلع سنة ٢٠١٦. لم تتمكن تشاد من تسديد ديونها مع هذا الهبوط الحاد في أسعار النفط. طلّبت تشاد إعادة التفاوض حول الصفقة، وبعد سلسلة طويلة من المحادثات وافقت Glencore على إعادة تضييق القروض. لكن إعادة التنظيم هذه دلّلت على الهيمنة التي تتمتع بها Glencore في تشاد؛ ففي هذا الحو من انخفاض الأسعار، كانت هذه البلاد الفقيرة البائسة تدين لشركة Glencore وشركائها بمبلغ وصل إلى ١,٥ مليار دولار، أي ما يعادل ١٥% من إجمالي إنتاجها المحلي.^{٤٣}

وحتى بعد إعادة التنظيم التي حصلت، فرضَ قرضُ Glencore نقشفاً كبيراً على الحكومة التشادية. فقد اضطرت البلاد إلى تخفيض الأموال المخصصة للتعليم والصحة والإنفاق الاستثماري، كما وجدت صعوبة بالغة في دفع الرواتب الشهرية لموظفيها، وهذا كله لكي تتمكن من الإيفاء بالتزاماتها لكبرى شركات التجارة السلعية في العالم. فحتى "صندوق النقد الدولي"، المعروف بفرص الانضباط المالي على البلدان الفقيرة، وصف تحفيّضات الإنفاق في تشاد بأنها "درامية".^{٤٤}

ندم ديبى لاحقاً على الصفقة التي عقدها مع Glencore ووصف القرض بأنه صفقة غبية. "أعترف أن القرض الذي تلقيناه من Glencore لم يكن يَطوِي على الشعور بالمسؤولية"، قال ديبى.^{٤٥} ومع وصول بلاده إلى حافة الهاوية، طلب ديبى إجراء مراجعة أخرى لسود الدين. فوافقت Glencore على الطلب في سنة ٢٠١٨ ومحت

تشاد وقتاً أطول لتسديد دينها، كما حفظت نسبة الفائدة إلى النصف.^{١٥}

إن قرص Glencore هذا مهمّ اليوم بالنسبة إلى تشاد؛ فحين ينشر "صندوق النقد الدولي" مراجعاتٍ حول اقتصاد البلاد، يأتي ذكر شركة السلع التجارية في سياق تحصيل التمويل الحكومي لهذا البلد الأفريقي. فحتى قبل انتشار الكورونا، لم تكن البلاد تتوقع الانتهاء من تسديد ديونها لشركة Glencore حتى سنة ٢٠٢٦.^{١٦} وعلى الرغم من سيطرته شبه المطلقة على تشاد، فقد أخذت الشكوك تساور دبيي حول الصفقة التي عقدها مع الشركة التجارية، ما دفعه للقول: "عندما استقبلتُ رئيس Glencore هنا، سألته: 'هل دفعتَ لأحدٍ أي عمولات؟'".^{١٧}

إذا كانت Glencore المقرض الوحيد الذي لجأت إليه تشاد، فقد لعبت Vitol الدور نفسه في كازاخستان. وبينما كانت صفقات Glencore في تشاد صريحة وواضحة سبباً من حيث تقديمها الأموال مقابل واردات النفط المستقلة، كانت تعاملات Vitol التجارية في كازاخستان دليلاً على شبكة العلاقات المعقدة التي كان تجارُ السلع مستعدين لبنائها للحفاظ على مصالحهم التجارية في البلدان الغنية بالموارد، وعلى المكافآت المتأتية من ذلك.

في مرحلة الازدهار السعي، كانت كازاخستان نقعة حدودية ساحنة وجديدة لاستثمارات الشركات النفطية. وفجأة امتلأت سهوب كازاخستان، التي تقطنها مجموعات صغيرة متفرقة، بالجيولوجيين والمهندسين القادمين من تكساس واسكتلندا وكندا بحثاً عن الثروات النفطية. تدفقت الدولارات، وترعمت عاصمة جديدة مستقبلية من السهوب الكازاخستانية، بينما كان سياسيو وأوليعاركيو البلاد يملؤون نوادي وفنادق "مايفير" ودبي.

في مطلع العقد الثاني من الألفية الثالثة، كانت هذه البلاد الواقعة في آسيا الوسطى قد فقدت بريقها بالنسبة إلى الكثير من المستثمرين الدوليين. إذ كانوا مستائين من البيروقراطية الفجة التي ترسخت بعد انهيار الاتحاد السوفياتي، ومن التغيرات الدائمة في القوانين، ومن جشع الحب الحاكمة في البلاد. كما حدثت تأخيرات كثيرة وتضخمات في نفقات مشروع النفط الكازاخستاني، Kashagan، إلى درجة أن المهندسين أطلقوا عليه اسم "تبخّر الأموال".

ومع هبوط أسعار النفط في سنة ٢٠١٤، سيطر الذعر على السلطات الكازاخستانية. فمند الفترة التي سبقت انهيار الاتحاد السوفياتي، كانت البلاد ترزح تحت حكم رجل واحد هو نور سلطان نزارباييف Nursultan Nazarbayev. وقد تعايشت معظم الشرائح الشعبية، التي كانت تزدد ثراءً بشكل مضطرد، مع الحكم السلطوي للرئيس الكازاخستاني. ولكن مع تغير الأوضاع في البلاد، بدا حكم نزارباييف أكثر هشاشة.

كانت الشركة النفطية الحكومية KazMunaiGas (KMG) تتمتع بأهمية بالغة. فقد كانت مشروعاً ضخماً يشعل مداً بأكملها. وقد انتهى إضرابٌ للعمال في سنة ٢٠١١ في غرب كازاخستان بصدمات دموية مع قوات الشرطة في واحدة من أسوأ اللحظات في تاريخ البلاد ما بعد السوفياتي.

بعد انخفاض أسعار النفط في سنة ٢٠١٤، باتت KazMunaiGas بحاجة ماسة إلى الأموال إلى درجة أنها وجدت نفسها مرغمة على استحداثها من المصرف المركزي الكازاخستاني. لكن ذلك كان حلاً مؤقتاً فقط. وفي بحثها عن حل أكثر ديمومة، لجأت الشركة النفطية الحكومية إلى Vitol.

منذ مطلع سنة ٢٠١٦، قدمت هذه الشركة التجارية النفطية قروضاً بمبلغ إجمالي تجاوز ٦ مليارات دولار لشركة الكازاخستانية مقابل الواردات النفطية المستقبلية.^{٤٨} وقد جمعت هذه الصفقات من Vitol أكثر ممولٍ للشركة النفطية الكازاخستانية، وربما أكبر ممولٍ للدولة الكازاخستانية أيضاً.^{٤٩} كانت هذه الصفقة القائمة على الدفع مقدماً - أي القروض مقابل الواردات النفطية المستقبلية - شبيهة بتلك التي أمرها التحار مع كل من تشاد وكردستان. وكما حدث في الصفقتين السابقتين، كانت الأموال تأتي من مجموعة من المصارف. لكن ذلك لم يكن ممكناً من دون Vitol.^{٥٠}

تمكن الرئيس نزارباييف من المحافظة على حكمه الرئاسي على الرغم من الانخفاض الحاصل في أسعار النفط، كما نح في فرض الحلافة الرئاسية التي كان يخطط لها منذ زمن بعيد بصفته "قائد الأمة". كما تلقت Vitol، مقابل مليارات الدولارات التي قدمتها لخزائن الدولة الكازاخستانية، مئات الملايين من براميل النفط الكازاخستاني.

لكن هذه لم تكن الصفقات الأولى التي ترميها Vitol في كازاخستان. إذ كانت الشركة قد أسست علاقات قوية مع البلاد على مدى عشر سنوات أو أكثر. ففي سنة ٢٠٠٥، كانت Vitol Central Asia أكبر مشترٍ للنفط من الوحدة التجارية التابعة لشركة KazMunaiGas.^{٥١}

تبدو Vitol Central Asia للجميع كشركة تابعة للشركة التجارية النفطية العملاقة. إذ تحمل عنوان Vitol نفسها في جيف، كما أن مديرها شريكاً رئيساً في Vitol.^{٥٢} لكن Vitol Central Asia لم تكن مجرد شركة تابعة لشركة Vitol. ففي حقيقة الأمر، لم تكن Vitol تملك أكثر من ٤٩% من هذه الشركة.^{٥٣} فكانت الحصة الكبرى في هذه الشركة تعود لرجل يدعى آرفيند تيكو Arvind Tiku. (سوف نُقلص حصته فيما بعد إلى ٥٠%).

ربما يبدو غريباً أن تسمح أكبر شركة للتجارة النفطية في العالم لشخص من خارجها أن يمتلك الحصة الكبرى في شركة تحمل اسمها، لكن تيكو لم يكن مجرد اسم عابر. فقد لعب دوراً هاماً في صناعة الطاقة الكازاخستانية لسنوات عدّة، فبدأ المتاحرة بالنفط والحبوب في هذا البلد في التسعينيات، بما في ذلك الفترة القصيرة التي عمل فيها لمصلحة مارك ريتش بعد خروجه من Glencore. كما أصبح مساعداً تجارياً لتيكور كوليبياييف Timur Kulibayev، صهر الرئيس الكازاخستاني، الذي يُعدّ الرجل الأقوى في قطاع النفط الكازاخستاني والخليفة المحتمل لنزارباييف.^{٥٤}

في ردّها على الأسئلة الموجهة إليها، قالت Vitol إنها "لا تعتقد أن علاقة السيد تيكو بالسيد كوليبياييف قد أفادت Vitol كثيراً". وقد أشار متحدث باسم تيكو إلى أنه لم تكن هناك أيّ علاقة عمل بينه وبين كوليبياييف حتى سنة ٢٠٠٦، أي بعد بضع سنوات من عمله مع Vitol. "لم يعتمد السيد تيكو على علاقته مع السيد كوليبياييف في تحصيل أيّ ميزات أو شروط تفضيلية لمصلحة [Vitol Central Asia] VCA، أو Vitol، أو أيّ شركة أخرى"، قال المتحدث.^{٥٥}

كان التحالف بين Vitol وتيكو مثمراً للغاية. فبين عامي ٢٠١١ و٢٠١٨، على سبيل المثال، دفعت الشركة القابضة على Vitol Central Asia - التي كانت تتضمن مشاريع تجارية مشتركة أخرى بين Vitol وتيكو، وتحمل أسماء مثل Wimar وTitan

Euro-Asian Oil و Oil Trading - أكثر من ١ مليار دولار من الإيرادات لحاملي أسهمها.^{٥٦}

وبعد أكثر من عشر سنوات، لا تزال Vitol أكبر شركة نفطية دولية في كازاخستان، ما يشكل دليلاً على المردود الذي تجنيه شركة تجارية مستعدة للالتزام بعلاقة طويلة الأمد.

في كازاخستان وتشاد وكرديستان، استعلت شركات السلع التجارية أموالها بطريقة مؤثرة جداً. لكنها لم تقدم لأي دولة تلك المبالغ الضخمة من الدولارات التي قدمتها لروسيا. ومن خلال ذلك، ربما تكون قد ساعدت بوتين على البقاء في السلطة أكثر مما فعلت أي جهة في المجتمع التجاري الدولي برمته - حتى في خضم مواجهاته الجيوسياسية العدائية مع أوروبا والولايات المتحدة.

لم تكن روسيا بحاجة إلى أموال تحار السلع خلال معظم العقد الأول من الألفية الثالثة. فقد كانت المكان المفضل للمستثمرين الغربيين كونها واحدة من اقتصادات "BRIC" التي حولها نموها السريع والطبقة الوسطى الناشئة فيها إلى مكان للرهان على مستقبل الأسواق الناشئة الغنية بالسلع التجارية. فحتى بعد الصدمة الناجمة عن استيلاء الدولة على أصول Yukos وسجن ميخائيل خودوروفسكي، كان بمقدور الشركات والدولة الروسية على حد سواء الاستدانة بسهولة من المستثمرين الغربيين والمصارف العربية.

ثم في سنة ٢٠١٢ وافق إيغور سيشن - الصديق المقرب من بوتين الذي طالما كان ينادي بإدماج الأصول النفطية الروسية في الشركة الحكومية Rosneft - على شراء الشركة الخاصة BP - TNK. تم الاستحواذ على الشركة بمبلغ ٥٥ مليار دولار، وكان الاستحواذ الأكبر في تاريخ صناعة الطاقة. سارعت المصارف الغربية لإقراض المال لشركة Rosneft، لكن سيشن كان بحاجة إلى أكثر مما يمكن لنظام المصرفي العالمي تقديمه، حتى لو واحدة من أصخم الشركات النفطية في العالم.

دخل تجار السلع. ومد أن أصبح سيشن المدير التنفيذي لشركة Rosneft، لم تعد Gunvor الشركة المفضلة بالنسبة إلى الشركة النفطية الحكومية (فعلى الرغم من أن سيشن ويمتشنكو كانا صديقين لبوتين، فإن العلاقة بينهما كانت متوترة ولم يكن

أحدهما يتكلم مع الآخر في بعض الأحيان).^{٥٧}

كان سيتش بحاجة ماسة إلى المال الآن، فاتصل باتنين من مافسي Gunvor: إيفان غلاسنرغ، مدير شركة Glencore، وإيان تايلر، مدير Vitol. وحلال بضعة أسابيع، جمع التاجران مبلغاً مذهباً وصل إلى ١٠ مليار دولار سيقدمانه لشركة Rosneft مقابل واردات نفطية مستقبلية.^{٥٨} كانت أكبر صفقة نفط-مقابل-قروض في تاريخ هذه الصناعة؛ فمدد أرميت صفقة مشابهة قبل ثلاثين عاماً بين Marc Rich & Co وأنغولا، انتقل التجار من إقراض ٨٠ مليون دولار إلى أكثر من مئة ضعف هذا المبلغ.

بالنسبة إلى Glencore و Vitol، كانت الصفقة بمثابة موطئ قدم مربح في واحدة من أكبر البلدان المصدرة للنفط في العالم. وسرعان ما ستصبح هاتان الشركتان التجاريتان أكثر أهمية بالنسبة إلى Rosneft وسيتش وروسيا نفسها.

في ١٨ آذار/ مارس ٢٠١٤، وقع بوتين مرسوماً يقضي بضمّ شبه جزيرة القرم إلى روسيا بعد استفتاء شعبي سريع. وتمثل رد فعل العرب، الذي وصف الخطوة بأنها صمّ غير قانوني لأحزاء من أوكرانيا، في زيادة الضغط الاقتصادي على روسيا من خلال العقوبات. بدأت واشطل بفرض العقوبات على شحنات مؤثرة قريبة من "الكرملين" من بينها سيتشن، مشيرة إلى "ولائه المطلق لفلاديمير بوتين".^{٥٩}

وفي الصيف، تصاعدت وتيرة القتال في شرق أوكرانيا، وفرض الغرب المزيد من العقوبات على الاقتصاد الروسي - بما في ذلك Rosneft نفسها. لكن العقوبات على Rosneft لم تحل دون التعاملات التجارية مع الشركة النفطية الروسية بل اكتفت بمدّها بالقروض طويلة الأجل.

ولّد ذلك مشكلات كبيرة لسيتش. فقد تحولت المشككة إلى صربة شبه قاصية للظام المالي الروسي برمته. فبالإضافة إلى المليارات العشرة التي حصلت عليها Rosneft من Vitol و Glencore، كانت الشركة قد استدانّت نحو ٣٥ مليار دولار من المصارف والمستثمرين الغربيين بهدف إتمام صفقة TNK-BP. وفي أواخر سنة ٢٠١٤ ومطلع سنة ٢٠١٥، كان يحبّ تسديد بعض هذه القروض. وقد بدأ أن الحلّ الوحيد بالنسبة إلى Rosneft، التي أبعدتها العقوبات عن أسواق الدين العالمية، يتمثل في الاستدانة بالروبل وتحويل هذه القروض إلى دولارات. ومع اقتراب موعد تسديد

القروض، انخفضت قيمة الروبل انخفاضاً كبيراً ومتسارعاً، ففقد ربع قيمته خلال ساعات قليلة فقط.

لم يأبه تجار السلع للمشكلات التي حلت بشركة Rosneft؛ ففي حقيقة الأمر، كانوا متأهبين لتقديم أي مساعدة ممكنة. فقد وسعت Trafigura تعاملاتها التجارية مع Rosneft، فوصف المدير التنفيذي حيريمي واير البيئة السائدة في بداية سنة ٢٠١٥ بأنها فرصة تجارية. "لقد رأينا في ذلك بيئة ملائمة"، قال واير.^{٦٠}

لكن Glencore هي التي قامت بالانقلاب الأكبر في روسيا. ففي سنة ٢٠١٦، عندما كانت أسعار النفط لا تزال منخفضة، كانت الحكومة الروسية بحاجة ماسة إلى الأموال. عمل سيتشن، باني إمبراطورية قطاع الطاقة الروسي، على إقناع بوتين بالسماح لشركة Rosneft بالاستحواذ على شركة روسية صغيرة خاصة تعمل في إنتاج النفط. وبالمقابل، وعدّ ببيع جزء من أسهم الحكومة الروسية في Rosneft. ما سيؤدي إلى تعزيز الميزانية الروسية مع نهاية السنة.

ولكن مع اقتراب موعد تسديد القروض المستحقة، لم يتوفر الكثير من المشترين. أخذ سيتشن يحري المحادثات مع المستثمرين الشرق أوسطيين والآسيويين، لكن أحداً من هؤلاء المستثمرين لم يرغب في إنفاق مليارات الدولارات على حصة في Rosneft. ^{٦١} ومرة أخرى، هبّت Glencore لإنقاذ سيتشن. لم تكن هذه الشركة مستعدة لإنفاق هذه المبالغ كلها من أموالها الخاصة ولحأت إلى الحكومة القطرية. كان صندوق الثروة السيادي القطري الذي تعارك معه غلاسبرغ حول صفقة Xstrata أكبر حامل أسهم في Glencore الآن. والآن، تكاثفت Glencore وقطر كمستثمرين مشتركين في صفقة تنفع ١١ مليار دولار لشراء جزء من أسهم الحكومة الروسية في شركة Rosneft.

شعر سيتشن بنشوة النصر؛ فقد جاءت الصفقة مثل صفقة للتوقعات التي استبعدت احتمال شراء أي مستثمر للأسهم في Rosneft نتيجة العقوبات المفروضة على الشركة. وبمساعدة تجار السلع هؤلاء، تمكن بوتين من إنقاذ الاقتصاد الروسي. من المألعة القول إن تحار السلع قد أنقذوا المسيرة السياسية للرئيس الروسي، ولكن مما لا شك فيه أنهم ساهموا في ذلك بشكل أو آخر.

في استقبالٍ حصل في "الكرملين"، قام بوتيي - منتسماً - بتذكير غلاسنبيرغ ببداياته المتواضعة في تجارة الفحم.^{٦٢} "أريد أن أعبر عن ثقتي بأن تجارتك في روسيا سوف تتطور وتزدهر كثيراً"، قال الرئيس وهو يقدم لغلاسنبيرغ والمستشاركين الآخرين في الصفقة "درع الصداقة الروسية"^{٦٣}. بعد ستة عقود من رحلة ثيودور وايزر المترددة إلى موسكو بهدف شراء النفط، أصبح تحارُ السلع ضيوفاً مميزين في قلعة السلطة السياسية الروسية.

في جميع أنحاء العالم، كانت أموال تجار السلع تغيّر مسار التاريخ. ولكن لم تكن هناك أي صمانة بأن التجار - الذين كانوا يجوبون العالم بجوازات سفر بريطانية وأميركية ويعملون من قواعد موجودة في أوروبا وأميركا - سيعملون بما يتناسب مع المصالح السياسية الغربية.

في بعض الحالات - كما في الحرب الليبية، عندما شحت Vitol وقوداً بقيمة ١ مليار دولار لمتمردين - كان التجار متعاضدين مع سياسات وزارات الخارجية التابعة لبلدانهم. أما في بعض الحالات الأخرى - كما في كازاخستان - فلم تكن الحكومات الغربية مهتمة بأنشطتهم.

ولكن في بعض الحالات كانت الصفقات التي أبرمها متناقضة مع السياسة الغربية. فقد ساعدت أموال التجار في التحريض على الاستفتاء الشعبي على الاستقلال الكردي على الرغم من معارضة الولايات المتحدة التي كانت ترى أن من شأن ذلك إضعاف الجهود المبذولة في محاربة "الدولة الإسلامية".^{٦٤} وفي تشاد، ساهمت أموال Glencore في تمويل حكومة إدريس ديبي في الوقت الذي كانت المؤسسات الحاضعة للعرب - مثل "البنك الدولي" و"صندوق النقد الدولي" - تسعى جاهدة إلى فرض العقوبات عليه. وفي روسيا، جاءت الأموال التي قدمها التجار متناقضة مع السياسة الغربية، فمكنت Rosneft وبوتيي من تخفيف آثار العقوبات الأميركية والأوروبية المفروضة عليهما.

مع إدراك السياسيين والمشرّعين الغربيين للدور الكبير الذي يلعبه تجار السلع في التمويل العالمي والسياسة الدولية، بدؤوا يدركون أيضاً حيلهم الكبير بما يفعلونه هؤلاء التجار. فعلى الرغم من السطوة المالية الهائلة التي كونها هؤلاء التجار، فإن أنشطتهم

بقيت معلّنة من أيّ قوانين ناظمة.

لقد حصل دفعٌ باتجاه تنظيم أكبر لأسواق العقود الآجلة بُعيد تذبذب الأسعار بين عامي ٢٠٠٧ و ٢٠١١، لكن تلك الإحراجات لم تمسّ أسواق السلع الفعلية. لم يتجاهل المشرعون تلك الثغرة الناشئة، لكنهم كانوا يفتقدون إلى السلطة القانونية اللازمة، والدعم السياسي، أو الوسائل الضرورية لفعل شيء، ما حيال هذه الأسواق. لكن تجار السلع كانوا يعانون من ضعفٍ واضح أمام التنظيم القسري يتجلى في أحد جوانب عملهم التجاري. كانوا يعتمدون على مجموعة صغيرة من المصارف التي ترؤسهم بمبالغ ضخمة. كما كانوا يعتمدون على قدرتهم في الحصول على تلك الأموال بالدولارات الأميركية.

الكثير من الأسرار الدفينة

مكتبة

t me/soramnqraa

جاءت المكالمة الهاتفية التي كادت أن تأتي على Trafigura في أحد الأيام الصيفية من سنة ٢٠١٤.

لم تكن الشركة التجارية في هذا الوقت تلك الشركة الصغيرة التي بدأت بداية متواضعة فيما مضى. فإبداً باحتلالها مركزاً مرموقاً كواحدة من أكبر شركات السع التجارية في العالم، كانت Trafigura قد استولت على بناء مكنتي كامل تجهز طابقه الأخير بغرف مخصصة للاجتماعات مزودة بجدران ر حاجية مظلمة وكراسي جلدية تؤمن لمديرها النشاط كمود دوفان إطلالة رائعة على مدينة حيف.

تأسس بجاح Trafigura بشكل كبير على الأموال المقدمة من مصرف واحد: BNP Paribas. فمنذ بدايات السوق النفطية الفورية في سبعينات القرن العشرين، كان هذا المصرف الفرنسي ملك التمويل بالنسبة إلى تجار السلع والشريان الحيوي لهذه الصناعة برمتها. إذ كان المصرف يقدم مليارات الدولارات كقروض قصيرة الأجل تمكن التجار من شراء وبيع النفط والمعادن والحبوب حول العالم دون الاعتماد على أموالهم الخاصة. وبالنسبة إلى دوفان، كانت العلاقة مع هذا المصرف حيوية جداً؛ فمنذ أيام Trafigura الأولى، كان المصرف الفرنسي المقرض الأكبر لها، فكانت الأموال التي يقدمها للشركة في بعض الأحيان تصل إلى نصف التمويل الذي تتلقاه. كما وقف إلى جانب Trafigura في السراء والضراء، وحتى في أصعب الأوقات التي

واجهها دوفان شخصياً عندما سُجن في ساحل العاج وسط فضيحة الغايات السامة. لذلك عندما أجاب دوفان على الاتصال الهاتفي القادم من المصرف، ربما توقع محادثة ودية عادية. ربما توقع أن المدير التنفيذي للمصرف يتصل به للاطمئنان إلى صحته - فقد تيسر، قبل بضعة أشهر، أن دوفان يعاني من سرطانٍ رئوي. أو ربما جهز نفسه للمواساة؛ إذ كان المصرف يعاني من أسوأ مرحلةٍ مرَّ بها في تاريخه كله نتيجة الضغط الذي تمارسه عليه الحكومة الأميركية بتهمة خرق العقوبات.

لكن دوفان لم يكن يتوقع ما سمعه بعد ذلك. لم يكن اتصالاً اجتماعياً. كان المصرف يتصل ليبلغ مدير Trafigura أنه سيوقف التعامل معه. كما أن المقرض الفرنسي يعترم سحب نحو ٢ مليار دولار من خطوطه الائتمانية المقدمة لشركة Trafigura. فقد انتهت العلاقة القائمة بينهما وتأسست على مدار عقود طويلة من التجارة السلعية حول العالم.

كانت لحظة قاتمة بالنسبة إلى دوفان الذي كرس حياته كلها لشركة Trafigura. كان دوفان - المدخن الشره، والرحل الصلب والساحر والدكي - آخر تاجرٍ من حيل التجار الذين كانوا بمثابة ورثة لمارك ريتش في تمانينيات القرن العشرين الذين أوصلوا أسلوب ريتش التجاري إلى جميع أنحاء العالم. فقد نى Trafigura على تلك الصورة، فانتقل بالشركة المبتدئة إلى مصاف الشركات التجارية الكبرى كشركة Vitel وشركة Glencore بقوة الإرادة والتصميم.

كانت لحظة تُدر ببداية حقبة جديدة بالنسبة إلى تحار السلع. فمع وصولهم إلى دروة الثروة والنفوذ حول العالم، كانت الصناعة التي امتهنوها آيلةً إلى التحول بشكل نهائي. فبعد عقود من توسيعهم لنفوذهم حول العالم في غيابٍ شبه كامل للمراقبة أو القوانين النازمة عليهم هذا، ظهر الآن شرطيٌ عدائي جامخٌ في المدينة: الحكومة الأميركية.

كان مصرف BNP Paribas قد اعترف لتو بحريمة حرق العقوبات المفروضة على كوبا والسودان وإيران، ووافق على دفع نحو ٩ مليار دولار.^٢ كانت قضية باررة شكلت صدمة قوية للحب العرسية والصناعة المصرفية العالمية - المرة الأولى التي يقوم فيها المسؤولون الأميركيون بمتابعة قضية من هذا النوع ضد مصرف كبير في

بلد أجبي حليف للولايات المتحدة.

في تصريح كاسح حول القضية التي رفعتها الحكومة الأميركية ضد المصرف، بيّنت الحكومة كيف نقل هذا المصرف "بمعرفة كاملة، وبطريقة متعمدة، وإرادة تامة" مليارات الدولارات عبر النظام المالي الأميركي في خرق صارخ للعقوبات المفروضة. ومن بين الصفقات التجارية التي جاءت حرقاً للعقوبات كانت الدولارات الأميركية التي قدمها المصرف المذكور "إلى شركة هولندية".^٣ كانت هذه القروض مخصصة "لتمويل شراء منتجات النفط الخام المقرر تكريرها وبيعها إلى كوبا".

لم تسم الحكومة الأميركية الشركة الهولندية، ولم تشر إلى أنها ارتكبت أي خطأ. لكن مجرد ذكرها في لائحة الاتهامات الموجهة إلى المصرف كان السبب وراء المكالمة التي أجراها أحد المديرين التنفيذيين في المصرف مع كلود دوفان. لم تكن الشركة المجهولة خارج دائرة ضيقة من التجار، الشركة الهولندية الغامضة التي تشحن النفط إلى كوبا، سوى Trafigura.^٤

بدأ العمل المشترك بين Trafigura ومصرف BNP Paribas في كوبا منذ التسعينيات، عندما تمكن دوفان من الدخول إلى هذا البلد في تحدٍّ للهيمنة التي تتمتع بها شركة Vitrol. وافق دوفان على تمويل مخزونات النفط الخام والمنتجات المكررة المحفوظة في حاويات التخزين في محطة تكرير تقع على أطراف هافانا. وقد استمرت Trafigura في عملها هذا منذ ذلك الوقت. "كما نموّل هذه المخزونات عن طريق مصرف BNP Paribas، أما هم [الشركة النفطية التابعة للحكومة الكويتية] فيشترون النفط عندما يحتاجون إلى الأموال"، يستذكر إريك دو تيركههايم، الذي كان مدير التمويل في شركة Trafigura آنذاك.^٥

ساعدت الصفقة حكومة فيديل كاسترو على الاحتفاظ بأموالها في أوقات صعبة وأمنت بذلك لدوفان موطن قدم طالما رغب فيه في السوق الكويتية. وبالنسبة إلى Trafigura، كانت صفقة صغيرة نسبياً، إذ لم تتعدّ الأموال المستثمرة في وقت واحد نحو ٤٠ مليون دولار.^٦ لكنّ تعاقب هذه الصفقات على مدى سنوات متتالية من تعاملات Trafigura مع كوبا جعل من المبالغ المستثمرة تتجاوز ملايين الدولارات من المبيعات.

لم يكن الأمير كيون مدركين لما يحصل لسنوات طويلة. كانت الولايات المتحدة قد حظرت على الشركات الأميركية التعامل مع كوبا، لكن الحكومات الأوروبية عارضت الحظر، ما سمح لعددٍ من الشركات الأوروبية بالاستثمار هناك. كانت المشكلة بالنسبة إلى BNP Paribas تتمثل في أن قروضه المقدمة لدعم تجارة Trafigura الكوبية كانت بالدولارات الأميركية، أي أنها كانت تمر عبر النظام المالي الأميركي. بسب معرفته بالعقوبات الأميركية، عمل المقرض الفرنسي على إخفاء التعاملات القائمة مع كوبا. فعوضاً عن تقديم الدفعات المباشرة، أسس المصرف طبقاتٍ من الحسابات بهدف تمويه مصدر الصفقات، كما أوعز للمصارف المعنية الأخرى بأن "عليها ألا تذكر اسم كوبا في طلبات التحويل".^٧

وعندما اكتشفت واشتغل الحيلة التي لجأ إليها المصرف، تحركت بقوة ضد BNP Paribas. كانت التسوية التي حصلت في سنة ٢٠١٤، وبلغت ٩ مليار دولار، واحدة من أضخم الغرامات المفروضة على مؤسسة مالية واحدة. كما أن الولايات المتحدة منعت أحزاء من المصرف من استخدام نظام الدولار الأميركي لسنة كاملة - وهي عقوبة غاية في القسوة بالنسبة إلى مصرفٍ يعمل في الأسواق المالية العالمية حيث يهيمن الدولار هيمنةً مطلقة.

بالعودة إلى مقر Trafigura في جنيف، فهم دوفان على الفور حجم المشكلة. كان الاتصال الهاتفي الذي تلقاه من مصرف BNP Paribas تهديداً وجودياً لشركته. إذ لم يكن المصرف الفرنسي أكبر ممولٍ للشركة فقط، بل كان أيضاً مثلاً تحتذي به المصارف الأوروبية التي تمول تحاز السلع. فإن رأت المصارف الأخرى BNP Paribas يتخلى عن Trafigura، فربما يفعلون الشيء نفسه. أخذ دوفان يتصل بمعارفه المصرفيين ويتوسل إليهم ألا يتوقفوا عن تمويل شركته.

دلت القضية المقدمة ضد BNP Paribas على الفلسفة المتغيرة للحكومة الأميركية حول العالم الخارجي: فمن الآن وصاعداً، سوف تعمل على مواجهة أي سلوكيات تتعارض مع سياستها الخارجية - حتى لو اضطرت إلى مهاجمة شركات كبيرة في بلدان حليفة للولايات المتحدة.

وكان سلاحها الرئيس يتمثل في الدولار الأميركي الذي منحت أهميته الكبيرة

بالنسبة إلى النظام المصرفي العالمي واشتط قوة هائلة تمكنها من فرض إرادتها. لم يكن من مصلحة أي مصرفٍ الخروج من نظام الدولار الأمريكي، كما حدث لمصرف BNP Paribas. ومن ثم، فإن جميع المصارف حول العالم سوف تصبح امتداداً لفرض القانون الأمريكي في سعيها إلى معاقبة أي سلوكٍ يتعارض مع السياسة الأميركية.

كان إعلان إيريك هولدر Eric Holder - النائب العام الأمريكي - عن الغرامات التي وقعت على BNP Paribas بمثابة رسالة إلى الشركات حول العالم: لن تغض الولايات المتحدة نظرها عما تفعله هذه الشركات لمجرد أنها غير أميركية. "يحب أن تكون هذه الحادثة رسالة قوية إلى أي مؤسسة - في أي مكان في العالم - تشط في الولايات المتحدة: سوف يُردّ على أي أنشطة غير قانونية"، قال هولدر. "وحيثما يتم اكتشاف هذه الأنشطة، سيتم التعامل معها بأقصى العقوبات القانونية".^٨

دلت الحادثة على بداية نهاية الحقبة التي كان فيها تجارُ السلع يحوون العالم ويعقدون الصفقات في البلدان الفاسدة أو مع الحكومات المارقة دون أي رادع. لم تمسّ الغرامات الضخمة المفروضة على BNP Paribas تجارُ السلع - فقد كانت حمة دوفان للمحافظة على تمويل المصارف الأخرى ناححة، وقد أنقذت Trafigura - لكنها كانت ذيراً بالأشياء القادمة. فسرعان ما سيخضع تجارُ السلع لهيمنة الحكومة الأميركية، ما سيجعل مستقبل صناعة التجارة السلعية عامضاً إلى حد كبير.

على مدى سنوات طويلة، كان تجارُ السلع يظرون إلى العقوبات وقرارات الحظر بصفتها فرصاً أكثر من كونها تهديداً. إذ لم تكن لدى البلدان التي تتعرض للحظر خيارات تجارية كثيرة، ولذلك فقد كانت الأرباح التي يحققها أولئك الذين يحدون طريقة للتعامل التجاري معها ضخمة جداً. وهذا ما مكّن مارك ريتش وجون ديوس من جني أرباح فلكية عبر تفادي الحظر النفطي المفروض على جنوب أفريقيا العنصرية في ثمانينيات القرن العشرين.

كان ذلك ممكناً لأن قرارات الحظر لم تكن تطبق كما يجب. ففي حال التزمت بضغ بلدان بتطبيق الحظر المفروض، كان من السهل على التجار تأسيس شركة تابعة في بلدٍ لم يلزم بفرض العقوبات ومتابعة التعاملات التجارية عبر تلك الشركة التابعة. كما أن معظم أنشطة تجار السلع كانت تحدث في المياه الدولية التي لا تخضع لقوانين

أي بند بعينه. أصف إلى ذلك أن هذه الأنشطة التجارية كانت تتم في الزوايا المعتمدة من النظام المالي العالمي، حيث يمكن للتجار استخدام شركة وهمية في جزر كيما ثم اللجوء إلى شركة وهمية مالطية في اليوم التالي؛ وحيث يمكن للنقلات الإبحار تحت راية عدد كبير من البلدان، من بنما إلى ليبيريا أو جزر مارشال.

كان من النادر تطبيق العقوبات على مستوى عالمي. فحتى انهيار الاتحاد السوفياتي، لم يفرض "مجلس الأمن" في "الأمم المتحدة" العقوبات الاقتصادية سوى مرتين، ضد جنوب روديسيا في سنة ١٩٦٦ وضد جنوب أفريقيا في سنة ١٩٧٧. ولكن بعد أن توقفت موسكو عن معارضة اللجوء إلى العقوبات الاقتصادية في سنة ١٩٩١، فرضت "الأمم المتحدة" العقوبات أكثر من عشرين مرة، في بلدان تمتد من الصومال إلى يوغوسلافيا.^٩ لكن التحايل على العقوبات بقي سهلاً بما فيه الكفاية؛ إذ إن سويسرا - التي تعمل فيها معظم شركات السلع التجارية - لم تنضم إلى "الأمم المتحدة" حتى سنة ٢٠٠٢. وحتى عندما تحصل بعض الارتكابات من تجار السلع في سويسرا، لم يكن القضاء السويسري يفرض عقوبات قاسية على شركات تعدّ من أكبر دافعي الضرائب في البلاد.

لسنوات طويلة، عاش تجارُ السبع بناءً على مقولة مارك ريتش حول السير على بصل السكين - أي الاقتراب قدر الإمكان من الخطوط القانونية الحمراء واستغلال أي ثغرة يمكن لهم أن يجدوها. وإن لم يخرقوا القوانين النافذة، فقد كانوا يسخرون من روحها. فعلى سبيل المثال، استخدمت Vitol شركتها التابعة في البحرين للتحايل على العقوبات الأوروبية المفروضة على إيران في سنة ٢٠١٢.^{١٠}

وكانت الحكاية نفسها فيما يتعلق بالفساد. إذ طالما كان بناء العلاقات الوثيقة مع المسؤولين نافذاً جزءاً حيوياً من أنشطة التجارة السليمة، وهي عددٌ من بلدان أفريقيا والاتحاد السوفياتي السابق والشرق الأوسط كان ذلك يعني تقديم الرشى لهؤلاء المسؤولين.

لم يكن تجارُ السلع الوحيدين في اللجوء إلى تقديم الرشى كوسيلة لضمان الصفقات التجارية في سبعينيات القرن العشرين. فبعد فضيحة "ووترغيت"، بدأ المسؤولون الأميركيون التحقيق في الأموال التي تقدمها الشركات للمسؤولين في أميركا وغيرها

من البلدان. وقد هزت اكتشافاتهم المؤسسات التجارية الأميركية. إذ اعترفت ٤٠٠ شركة بتقديم مبالغ مريبة أو مخالفة للقانون خارج الولايات المتحدة.^١ وقد اعترفت Ashland Oil، شركة التكرير الأميركية التي تعاملت مع مارك ريتش في أيامه الأخيرة في شركة Philipp Brothers، بتقديم رشى بآلاف الدولارات لمسؤولين أجانب، بما في ذلك الحادثة التي دفع فيها أحد مديريها التنفيذيين شخصياً ٧,٥٠٠ دولار لأحد المسؤولين^٢ في بلد أحسبي. كما قالت Cook Industries، وهي واحدة من الشركات التجارية التي كانت تباع الحبوب لدروس في سنة ١٩٧٢، إن بعض موظفيها "ربما تورطوا في التحايل على العقوبات المفروضة على تجارة الحبوب وأشياء أخرى مماثلة كالرشى والتعرض لمسؤولي الحبوب المفوضين من الحكومة الفيدرالية".^٣

حتى ذلك الوقت، لم تكن الحكومة الأميركية تعتبر تقديم الرشى للمسؤولين الأجنب لأغراض تجارية عملاً مخالفاً للقانون. ولكن في سنة ١٩٧٧، تم تمرير "قانون الممارسات الفاسدة الأجنبية" الذي يحظر على الأفراد الأميركيين أو الشركات الأميركية تقديم الرشى في البلدان الأجنبية. وتدرجياً، عمل عدد من البلدان الأخرى على تشديد القوانين المتعلقة بالرشى.

لكن بعض البلدان الأخرى، مثل سويسرا، تباطأ حدّاً في التعاطي مع هذه المسألة. إذ لم يكن دفع الرشى للمسؤولين الأجانب مقبولاً على نطاق واسع في المجتمع التجاري فقط، بل كانت هذه الرشى تخضع للقوانين الصربية أيضاً. ولكن في سنة ٢٠١٦ ومع إقرار التشريع الجديد، لم تعد الشركات السويسرية قادرة على المطالبة بالتعويضات الضريبة عن الرشى التي دفعت لها لتحرار في الحارح. "يجب ألا يتم اعتبار الرشى المدفوعة لشخصيات خاصة بمثابة نفقاتٍ مبررة لأغراض تجارية"، جاء في تشريع الحكومة السويسرية.^٤

كما تباطأت سويسرا أيضاً في التعاطي القانوني مع الرشى المقدمة إلى المسؤولين الحكوميين الأجانب. فقد رفعت قضية الفساد الأجبي الأولى ضد شركة سويسرية في سنة ٢٠١١.^٥ كما أن العرامات المفروضة بقيت محفظة حدّاً. إذ إن العرامة القصوى التي تُفرض على شركات يقوم موظفوها برسوة مسؤول أجنبي لا تتعدى ٥ ملايين فرنك سويسري، إضافة إلى مصادرة الأرباح. وقد وصف "صندوق النقد

الدولي“ هذه الغرامات بأنها ”غير فعالة، ومتواضعة أو متهاونة“.^{١٦}

بفضل القوانين القديمة ورغبة بعض البلدان، مثل سويسرا، في التعاضى عن طبيعة الممارسات التجارية، تمكن عددٌ من تجار السلع من إيجاد طرقٍ للمحافظة على علاقاتهم الحيوية. فقد اعترف مارك ريتش علناً بدفع الرشى خلال عصره الذهبي. كما اعترفت Vitol بدفع الرشى لبغداد في فضيحة النفط-مقابل-الغذاء. وفي سنة ٢٠٠٦ دفعت Trafigura ٤٧٥,٠٠٠ دولار للحرب الحاكم في حاميكا، فوفقت الشركة عقداً نفطياً ضخماً. وصفت حكومة جامايكا الأموال المقدمة التي أفادت منها بأنها نوع من التبرّع لإحدى الحملات؛ أما Trafigura فقد قالت إنها مسألة تجارية.^{١٧} ودفعت إحدى الشركات التابعة لشركة ADM ٢٢ مليون دولار عبر وسطاء إلى مسؤولين حكوميين أوكرانيين بين عامي ٢٠٠٢ و٢٠٠٨ مقابل حسوماتٍ ضريبية بقيمة ١٠٠ مليون دولار.^{١٨}

كان بعض تجار Glencore يجوبون العالم بحقائب مليئة بالنقود. ”كنت أذهب إلى لندن وأنا أحمل ٥٠٠,٠٠٠ حنيه استرليني“، يقول بول وايلر، الذي كان أحد المديرين التنفيذيين في Glencore حتى سنة ٢٠٠٢. وقد أوقفه ضباط الجمارك مرة في مطار هيثرو بعد أن صدمهم المبلغ الذي كان يحمله في حقائبه. سأله عما سيفعله بهذا المبلغ الضخم. وبما أنه يعرف أنه لن يستطيع الحصول على وصلٍ لما سينفق المبلغ عليه، أجاب وايلر بهدوء: ”أستخدمه في المقامرة“.

ومع ذلك، يقول وايلر إن كمية الفساد التي يبطوي عليها تاريخُ Glencore أقل مما يعتقد البعض. ”لم تكن نحصل على الصفقات فقط لأننا كنا نندجأ إلى الرشى“، يقول وايلر. ”ففي بعض البلدان لم يكن ذلك ممكناً. إذ لم يكن بمقدورك أن تدفع العمولات في اليابان، أو في تشيلي، ولم يكن ذلك شيئاً مألوفاً في معظم بلدان أوروبا العربية. في أميركا الجنوبية، نعم... وفي الصين أيضاً كان هناك الكثير من الفساد“.^{١٩}

ولكن في سنة ٢٠١٤، عندما فرضت الولايات المتحدة عرامة كبيرة على BNP Paribas، كان العالم يشهد تغيراً ملحوظاً. فعلى مدى عقود طويلة، فرضت الولايات المتحدة إرادتها حول العالم بواسطة قواتها العسكرية الهائلة. أما الآن، وبعد سنوات من القتال في العراق وأفغانستان، تعب الشعب الأميركي من الحروب. وتحت إدارة

الرئيس باراك أوباما Barack Obama، وحدت الولايات المتحدة طريقة جديدة لفرض إرادتها تمثلت في استخدام سلطة الدولار بمثابة سلاح في النظام المالي العالمي. تكاثرت برامج العقوبات كوسيلة فعالة في السياسة الخارجية الأميركية - ضد بلدان معادية لأميركا، وضد أفراد يتحملون، من وجهة نظر الحكومة الأميركية، المسؤولية عن الفساد والجرائم الإنسانية حول العالم. وقد كان هذا كله ممكناً بسبب الأهمية الكبيرة التي يتمتع بها الدولار الأميركي. فعندما أصبحت الولايات المتحدة الاقتصاد الأكبر في العالم في النصف الثاني من القرن العشرين، تم تسعير نسبة كبيرة من التجارة العالمية بالدولارات الأميركية - بما في ذلك غالبية السلع. ولأن على أي تعامل بالدولار الأميركي أن يمر عبر مصرف أميركي، فقد اكتسبت العقوبات الأميركية "تأثيراً كبيراً خارج حدودنا"، تبعاً لجاك لو Jack Lew، وزير المالية الأميركي بين عامي ٢٠١٣ و٢٠١٧.^{٢٠}

لكن الولايات المتحدة ذهبت إلى أبعد من ذلك، فطلعت بمفهوم حديد يسمى "العقوبات الثانوية" التي تستخدم الأهمية العالمية للدولار في مراقبة العمليات التجارية التي لا تعتمد على الدولار الأميركي حتى. وكانت العقوبات الثانوية تطوي على التهديد بمع الوصول إلى النظام المالي الأميركي بالنسبة إلى الشركات التي تتعامل مع الكيانات الخاضعة للعقوبات، حتى في حال لم تكن تعاملاتها التجارية بالدولارات الأميركية. وقد جعل ذلك من الولايات المتحدة شرطياً عالمياً. فقد اعترف لو نفسه أن هذه العقوبات الثانوية "تعتبر، حتى من قبل حلفائنا، محاولات خارجية لفرض السياسة الخارجية الأميركية على بقية بلدان العالم".^{٢١}

كانت المصارف الهدف الأول. إذ لم يكن BNP Paribas المصرف الوحيد الذي تعرض للغرامات. فقد أرغمت الولايات المتحدة مصرف HSBC على دفع ١,٩ مليار دولار بسبب استخدامه كوسيلة لغسيل أموال المخدرات المكسيكية؛^{٢٢} كما دفع مصرف Credit Suisse ٢,٦ مليار دولار لمساعدة المواطنين الأميركيين في التهرب من الضرائب.^{٢٣}

كان العالم يتغير بالنسبة إلى تجار السلع أيضاً. فقد خسرت Trafigura مصرف BNP Paribas الذي كان ممولها الرئيس. لكن الحادثة كانت إنذاراً شديداً للهجة لصناعة

التجارة السلعية بأكملها؛ إذ إنها مسألة وقت قبل أن يصبح التجار تحت مرمى نظر واشنطن. فطوال عقود من التنصل من أي هوية سياسية، طالما سارع التجار إلى التعامل مع طيف واسع من الأفراد والأنظمة المكروهة من قبل الحكومة الأميركية. ولكن مع استخدام الولايات المتحدة لهيمنتها الاقتصادية بدلاً من قواتها العسكرية لفرض سياستها الخارجية، لم تعد تتقبل التفاوض عن التجار الذين يعملون على إضعاف هذه السياسة.

أخذت العقوبات الأميركية تستهدف عدداً من البلدان التي كان التجار ينشطون فيها بكثافة - بما في ذلك إيران وروسيا وفنزويلا. كما وضعت الولايات المتحدة عدداً من أصدقاء التحار المقيّرين على لوائح العقوبات التي كانت قد خصصتها للإرهابيين وتجار المخدرات.

فرضت واشنطن عقوبات على أوليغ ديرياسكا، تاجر الألومنيوم الذي كان يذهب معه إيهان غلاسبرغ لمناخات مباريات كرة القدم، إذ ذكرت "اتهامات تعيد بأن ديرياسكا قد رشى موظفاً حكومياً، وأمر بقتل أحد رجال الأعمال، وكان مرتبطاً بمحموعات الجريمة المنظمة الروسية".^{٢٤} (أنكر ديرياسكا هذه الاتهامات ورفع دعوى قضائية ضد الحكومة الأميركية). كما تعرّض دان غيرتير - شريك Glencore لمدة طويلة - لعقوبات بتهمة "عقد صفقات تعدينية ونفطية عامضة وفاسدة في جمهورية الكونغو الديمقراطية".^{٢٥} (وقد أنكر غيرتير أيضاً الاتهامات الموجهة إليه). كذلك الأمر بالنسبة إلى ديديه كاسيمير و Didier Casimiro - المدير البلجيكي للوحدة التجارية في شركة Rosneft الذي كان لسنوات طويلة مسؤول الاتصال الرئيس بالنسبة إلى عدد من تحار السبع.^{٢٦}

لم يكن شركاء الشركات التحاريين الوحيدين في مرمى النار. فقد ندا تسارع أن الشركات التجارية قد أصبحت أهدافاً للولايات المتحدة. ففي Gunvor، فرضت عقوبات على غيادي تيمتشكو Gennady Timchenko، الذي كان أحد مؤسسي الشركة، بعيد ضم روسيا لشبه جزيرة القرم في سنة ٢٠١٤. فقد قالت وزارة الخارجية الأميركية، التي وصفتها كواحد من أعضاء "الحلقة الداخلية" للرئيس الروسي. "إن أنشطة تيمتشكو في قطاع الطاقة مرتبطة بوثائق ارتباطاً مباشراً. يملك بوتين استثمارات

في Gunvor وربما يملك أيضاً حرية الوصول إلى أموالها أيضاً^{٢٧}.

كان ذلك مفاجأة مدوية بالنسبة إلى الشركة - فقد بدا بمثابة تأكيد لجميع الشائعات التي كانت تدور لزمّن طويل حول نجاحها في روسيا. فهل تمكنت Gunvor، التي تعتمد على خطوط الائتمان المصرفية بشكل كبير، من الصمود في وجه هذا الارتباط؟ خلال الساعات التي تلت فرض العقوبات، بدا وضع الشركة بائساً وقاتماً. لكن Gunvor لجأت إلى خدعة سحرية. فبعد ساعات على بيان وزارة المالية الأميركية، أعلنت أن تيمتشكو قد باع حصته في الشركة - قبل يوم واحد من فرض العقوبات. كان مساعدو تيمتشكو في واشنطن قد سمعوا بالعقوبات التي ستُفرض على دائرة بوتين، ولذلك فقد سارع إلى عقد صفقة يشترى بموجبها شريكه تورنكفست أسهمه في الشركة، تبعاً لما قاله المدير التنفيذي لشركة Gunvor^{٢٨}.

في السنوات التالية للتسوية التي توصلت إليها الحكومة الأميركية مع مصرف BNP Paribas، ظهرت مجموعة من التحقيقات في الممارسات الغامضة لتجار السلع. ففي البرازيل، بدأ النواب العامون - بمساعدة "مكتب التحقيقات الفيدرالية"، ووزارة العدل الأميركية، والنائب العام السويسري - بالتحقيق في دفعات مالية قدمها عدد من الشركات التجارية العالمية لموظفين في شركة النفط الحكومية البرازيلية Petrobras مقابل عقود توريد. ادّعى النواب العامون أن Vitol و Trafigura و Glencore قد دفعت مبلغاً إجمالياً قدره ٣١ مليون دولار كرشى لموظفي ووسطاء Petrobras بين عامي ٢٠١١ و ٢٠١٤^{٢٩}. وقد شهد أحد تجار Petrobras السابقين، الذي يحمل لقب "فيل كولينز Phil Collins"، أن Vitol قد دفعت له الرشى. "في التجارة، عندما تريد الحصول على رشوة فإنك لا تربح ١٠ دولارات على البرميل الواحد في شحنة واحدة"، قال كولينز. "إن بضعة سنتات في عمليات البيع المتواصلة، وفي كل منتج، هي التي توفر هذا الربح غير الشرعي"^{٣٠}. وفي شهر كانون الأول/ ديسمبر، وافقت Vitol على دفع ١٦٤ مليون دولار بعد اعترافها برشوة بعض الموظفين في البرازيل والإكوادور والمكسيك. أما Trafigura فأنكرت الاتهامات، بينما قالت Glencore إنها تتعاون مع المحققين.

وفي سويسرا، تم إرغام Glencore على دفع ٩٥ مليون دولار بعد أن قام أحد

موظفيها برشوة المسؤولين في جمهورية الكونغو وساحل العاج لضمان بعض الصفقات النفطية - وهي العرامة الأضخم التي يفرضها النائب العام السويسري على أي شركة تجارية.^{٣١} كما بدأ الواب العامون بالتحقيق في أنشطة Glencore في إيماءة رمزية موجهة ضد أكبر شركة تجارة سعية في العالم وورثة إمبراطورية Philipp Brothers و Marc Rich & Co. فقد أعلنت Glencore، في تموز/ يوليو ٢٠١٨، أنها تلقت مذكرة استدعاء من وزارة العدل الأميركية في سياق تحقيق حول الفساد وغسيل الأموال. وقد عطت التحقيقات ١١ سنة من أنشطة الشركة في مناجم الفحم والكوبالت التي تمتلكها في جمهورية الكونغو الديمقراطية، بالإضافة إلى صفقاتها النفطية في نيجيريا وفنزويلا.^{٣٢} وبعد ذلك بسنة واحدة، أعلن "مكتب الاحتيال" البريطاني أنه يقوم هو أيضاً بالتحقيق في "رشيّ مشتبّهة" في شركة Glencore^{٣٣}. وفي سنة ٢٠٢٠، فعل النائب العام السويسري الأمر نفسه.^{٣٤}

ألقت مغامرة غلاسبيرغ في الكونغو - التي بدت فيما مضى أشبه بصربة إبداعية خيالية - ظلالاً قاتمة على مستقبل شركته. هبطت أسعار أسهم Glencore، ما خفّض قيمة الشركة بمليارات الدولارات وأودى بثروات تجارها الكبار.^{٣٥} وقد أعلن غلاسبيرغ، بعد أن واحه وانلاً من الأسئلة التي وجهها المستثمرون حول مستقبله الشخصي ومستقبل شركته، عن نيّته القريبة بالتخلي عن منصب المدير التنفيذي للشركة.^{٣٦}

لم يفسر المسؤولون الأميركيون سبب اهتمامهم الخاص بتجار السع، لكنّ التحاز أنفسهم كانوا على يقين أنهم مستهدفون من قبل واشنطن. فكما غيرت قضية BNP Paribas في سنة ٢٠١٤ سلوك الصناعة المصرفية العالمية، بدت الولايات المتحدة مصرّة على تحديد معايير السلوك المقبول بالنسبة إلى تجار السلع العالميّين.

لخص جيريمي واير - الذي حلف كلود دوفان كمدير تنفيذي لشركة Trafigura - الشعور الذي ولّده استهداف واشنطن الجديد: "لقد وُضعت هذه الصناعة - كما حصل بالنسبة إلى الصناعة المصرفية - تحت المحهر".^{٣٧}

روى هذا الكتاب قصة صعود تجار السع، الذي لم ينتبه إليه أحد، ووصولهم إلى قمة السلطة العالمية. فقد ساهم تحاز السلع، بصمت وهدوء، في تحرير السوق

النفطية العالمية من قبضة "الأخوات السبع"، وأعادوا تشكيل المشهد الاقتصادي الروسي وبقية البلدان التي كانت تنضوي تحت الاتحاد السوفياتي السابق، كما تمكين الحكومات الغنية بالموارد من الكونغو إلى العراق.

لكن يبدو أن هذه الصناعة تتعرض للهجوم من كل جانب. والتحقيقات المتعلقة بالفساد ليست الوحيدة التي تساهم في تقديم هذه الصورة القاتمة. فبعد الازدهار الذي حصل في العقد الأول من هذا القرن، زادت أرباح تجار السع. ولا تزال هذه الصناعة قادرة على تحقيق أرباح كبيرة - فقد حقق بعض التجار أرباحاً حيالية مع انخفاض أسعار النفط في سنة ٢٠٢٠ - ولكن يبدو من الواضح أن أي زيادة إضافية في الأرباح لم تعد ممكنة الآن.

وهذا لأن محرك الازدهار الاقتصادي العظيم آخذ في التباطؤ. إذ إن الاقتصاد الصيني، الذي كان ينمو بنسبة تتجاوز ١٤% في سنة ٢٠٠٧، قد تناطأ حتى وصل إلى ٦% حتى قبل أن يعمل ولاء الكورونا على إيقاف نموه. ونتيجة لذلك، هبطت أسعار السلع إلى مستويات أدنى من تلك التي بلغت بين عامي ٢٠٠٧ و٢٠١١. كما انخفضت أرباح صناعة التجارة السلعية إلى مستواها الأدنى.

لكن التباطؤ الاقتصادي في الصين لا يعدو كونه واحداً من الأسباب التي أدت إلى توقف نمو أرباح تجار السلع. إذ إن هذه الشركات التجارية تعاني من مشكلات سيوية كبيرة وعميقة.

تتمثل المشكلة الأولى في ديمقراطية المعلومات. فعلى مدى عقود، كانت شركات التجارة السلعية تتمتع بقدر هائل من المعلومات منحها ميزة تتفوق بها على بقية الأسواق. فقد وفرت لهم شبكة المكاتب الكبيرة حول العالم معلومات متواصلة وطازجة حول الأنشطة الاقتصادية، والعرض والطلب على السلع، بالإضافة إلى كمية كبيرة من المعطيات الأخرى. فإن أضرب العمال في أحد مناجم الحاسر الكبيرة في تشيلي أو بدأ حقل نفطي إنتاجه في نيجيريا، فإن التجار سيكونون أول من يعرف بذلك. وفي الكثير من الحالات، كانوا يبنون شبكات الاتصال الخاصة بهم في الوقت الذي كانت فيه الاتصالات البعيدة بحاجة إلى حجز مسبق. وكانوا في غالب الأحيان يمتلكون معلومات تفوق المعلومات التي تملكها معظم الحكومات. "كانت

CIA تطلب منا المساعدة“، يستذكر ديفيد تيندلر، الذي كان يدير Philipp Brothers بين عامي ١٩٧٥ و ١٩٨٤. ”كانوا يزوروننا: حدثونا عن الاقتصاد، حدثونا عما ترونه...“، كانوا يشعرون أننا مصدر للمعلومات المتعلقة بالبلدان الأخرى“.^{٣٨}

كانت المعلومات المصدر الأكثر أهمية. وكان التجار يسيطرون عليها. فحتى أبسط المعلومات، مثل السعر الدقيق لكل سلعة من السلع، لم تكن متوافرة للجميع. ففي ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين، كان بمقدور تاجر معادن أن يذهب إلى زامبيا أو البيرو أو منغوليا ويشتري شحنة من النحاس بالسعر السائد قبل أسبوع، ما يحقق له أرباحاً مباشرة. وقبل إطلاق العقود الآجلة في لندن، كانت الشركة البريطانية التابعة لشركة Exxon تباع النفط الذي تستخرجه من بحر الشمال بناء على الأسعار المحددة في اليوم السابق.^{٣٩} فإن كانت الأسعار تشهد ارتفاعاً، كان بمقدور التجار شراء النفط من Exxon بأرباح شبه مؤكدة.

بدأ هذا الوضع يتغير في ثمانينيات القرن العشرين، مع وصول التقنيات الجديدة التي سمحت بنشر وتوزيع الأنباء والمعطيات مباشرة. ومن باب المفارقة أن هذا التطور قد نجم عن واحدة من أكبر الصفقات التي أبرمت في صناعة التجارة السلعية: اندماج Philipp Brothers و Salomon Brothers. فعندما توحدت هاتان الشركتان، سرحت بعض العاملين فيهما. وكان من بين أولئك مايكل بلومبرغ Michael Bloomberg الذي كان مديراً تنفيذياً في شركة Salomon. ترك بلومبرغ الشركة وبحوزته ١٠ ملايين دولارات واستخدم هذا المبلغ في بناء شركة معطيات ستعتمد عليها فيما بعد جميع الشركات التجارية في العالم، كما ستؤدي بميزة احتكار المعلومات التي كان يتمتع بها تجار السلع.^{٤٠}

مع تزايد سرعة ووفرة المعلومات نتيجة انتشار الإنترنت، أحدثت الميزات التي كان التجار يتمتعون بها تلاشي تدريجياً. ففي مطلع العقد الأول من الألفية الثالثة، كانت الشركات التجارية لا تزال تملك الكثير من المعلومات التي لم تكن متوافرة للتجار غير الفعليين عن الشححات النفطية حول العالم - وهو شيء مهم في تحديد أماكن القص أو الوفرة الزائدة. لكن هذه الميزة أخذت تلاشي مع توافر صور الأقمار الصناعية على نطاق واسع، ما أدى إلى نشوء عدد من الشركات التي تنتج الماقلات وبيع المعلومات.

إن ديمقراطية المعلومات تعني أنه لم يعد من السهل تحقيق الأرباح من نقل السلع حول العالم. فقد أصبح النموذج التجاري التقليدي الذي اتعته تحارُ السلع، والذي يتمثل في تحديد التغيرات السوقية واستغلالها قبل الآخرين، بائداً في عصرٍ يمتلك فيه جميع المشاركون في السوق المعلومات نفسها. وبالطبع، يمكن للصدمات المفاجئة الناجمة عن العرض والطلب أن تسبب تقلبات كبيرة في الأسعار يمكن للتجار الاستفادة منها في حال تمتعهم بوجود كبير في السوق. لكنه نموذج تجاري متغير يعتمد على حربٍ، أو انقلاب فاشل، أو إضراب في المناخ، أو وباءٍ ما.

أما التحدي الثاني الذي يواجه ربحية تجار السلع فيأتي من التحول العكسي الذي طرأ على واحدة من النزعات التي درّت عليهم أرباحاً كبيرة على مدى ثلاثة أرباع قرن: لبرلة التجارة العالمية. فمن اتفاقية التجارة الحرة الحديثة الأولى، "الاتفاقية العامة حول التعريفات والتجارة" في سنة ١٩٤٧، إلى انضمام الصين إلى "مظمة التجارة العالمية" في سنة ٢٠٠١، كانت النزعة السائدة بعد الحرب العالمية الثانية تميل على الحدود المفتوحة، والتجارة السلسة، والعولمة. وبالنسبة إلى شركات التجارة السعوية، كان ذلك يعني نمواً في التجارة والأسواق العالمية اللتين أصبحت مرتبطتين ارتباطاً وثيقاً وسهلاً: ففي سوق عالمية حققة، يمكن للتاجر أن يبيع الحاس التشيلي للصين أو ألمانيا، ولذلك يمكنه توجيهه إلى حيث تكون الأسعار أفضل. أما الدعم الأخير للتجار فقد جاء في سنة ٢٠١٥، عندما أهت الولايات المتحدة حظر التصدير المفروض على النفط الحام الأميركي، ما فتح قناة أخرى أمام السوق النفطية العالمية.

ولكن منذ ذلك الوقت، أخذ طابعُ العصر يميل إلى مناوئة العولمة والتجارة الحرة. فقد انتُخب دونالد ترامب للرئاسة الأميركية في سنة ٢٠١٦ بقاءً على سياسة واضحة تقوم على معارضة التجارة الحرة. وقد أوفى بوعده، فمزق اتفاقيات التجارة الحرة وشنَّ حرباً تجارية على الصين، ما أدى إلى تعريفات جديدة على كل شيء من الفولاذ إلى فول الصويا. وقد عممت هذه التعريفات الجديدة على إعادة توجيه التدفقات التجارية: فعلى سبيل المثال، استبدلت بالصادرات الأميركية من فول الصويا إلى الصين - التي وصلت قيمتها سابقاً إلى ١٢ مليار دولار سنوياً - الصادرات البرازيلية لمدة

ستين. وقد تصرّر بعض التجار من هذه التغيرات، في حين أفاد منها البعض الآخر. لكن المقلق في الأمر هو الآثار التي يمكن للحروب التجارية أن تخلّفها على حجم التجارة العالمية: فكما أفاد التجار من العقود التي شهدت توسعاً تجارياً عالمياً، فمن المحتمل أن يتضرّروا من تحول هذه النزعة.

إن التشطي الحاصل في التجارة العالمية يتجاوز السياسة التجارية الأميركية. فقد أصبح المستهلكون يهتمون أكثر فأكثر بتتبع مصادر المنتجات وأخلاقياتها - سواء كان ذلك يعني قالب الشوكولا المصنّع تبعاً لمبادئ "التجارة العادلة" أو مصدر المعادن المستخدمة في هواتفهم النقالة. وهذا يعني أنهم لن يشتروا جميع أنواع الكوكا أو الكوبالت بدون تمييز. إذ عليهم أن يعرفوا بالضبط المصدر الذي جاءت منه المواد الخام المستعملة في إنتاج هذه السلع. وينتج عن ذلك مزيداً من التشطي في السوق مما يقيد حرية التجار في شراء السلع من أي مكان كان وبيعها لأيّ كان.

أما التحدي الثالث الذي يواجه التجار ويمسّ تجارتهم في الصميم فيتمثل في التغير الماسخي. تأتي معظم أرباح هذه الصناعة من الاتجار بالوقود الأحفوري، مثل النفط والغاز والفحم. فإذا كانت Big Oil و Big Coal مسؤولتين عن تلوث الكوكب، فإن التجار هم أداتهما العملية في ذلك، إذ يشحنون متحات هذه الشركات إلى الأسواق العالمية.

إن التوجه العالمي المتزايد ضد استهلاك النفط والفحم سيؤثر في عمل التجار تأثيراً كبيراً. ففي Glencore، يشكل الفحم المصدر الأكبر للأرباح التي تحققها الشركة. فالشركة ليست تاجر الفحم الأكبر فقط، لكنها أكبر مالِكٍ لمساجم الفحم أيضاً. كما أن Vitol و Mercuria و Gunvor و Trafigura تعتمد بشكل رئيس على التجارة النفطية في تحقيق أرباحها الأساسية.

يعتقد كثير من المحللين الاقتصاديين - وبعض التجار أيضاً - أن الطلب على النفط سيتلاشى في سنة ٢٠٣٠. إن لم يكن قبل ذلك. "ربما تنتهي تجارتنا خلال السنوات العشر القادمة لأن الطلب على النفط سيبدأ بالتلاشي - بين عامي ٢٠٢٨ و ٢٠٢٩ كما نعتقد"، قال إيان تايلر. "سوف يتزايد استخدام الطاقة المتجددة وسوف تحتل السيارات الكهربائية جزءاً واسعاً من السوق".^{٤١}

يحب ألا يشكل التعبير المناحي قصة سلبية بالنسبة إلى تحار السلع. إذ إن التحول إلى السيارات الكهربائية، على سبيل المثال، سيؤدي إلى توسع كبير في أسواق الكوبالت والليثيوم والنيكل المستخدمة في صناعة البطاريات. ومن المرجح أيضاً أن يجعل من سوق الكهرباء شيئاً مفيداً للتجار. ومع ذلك، من الصعب التوقع بقدرة هذه الأسواق على تحصيل المياريات من الدولارات التي يحققها تجار السلع اليوم من التجارة النفطية.

وأخيراً، أصبح التجار ضحايا للنجاحات التي حققوها. فقد عمل خروج الصناعة المدني من الظلال، والذي تحسد في "الطرح العام الأولي" لشركة Glencore، على تعرية الأرباح الضخمة التي يجنيها التجار. لم يكن صناع السياسة الأميركيون وضباط الشرطة الوحدين الذين فجعوا البعض أنشطة تجار السلع. فقد بدأ ربات هولاء التجارة - منتجو ومستهلكو الموارد الطبيعية - يدركون ضخامة الأرباح التي يجوبها، وعلى حسابهم في بعض الحالات.

ونتيجة لذلك، صار عددٌ منهم أكثر حرصاً في عمليات شراء السع وبيعها. كما بدأت الشركات الحكومية التي تملكها الحكومات العنية بالنفط بتأسيس عملياتها التجارية الداخلية - إن لم يكن بهدف التنافس المباشر مع شركات مثل Vitol، فعلى الأقل لضمان قدرتها على بيع نفطها الخاص بأرباح الطرق الممكنة.

ومن بين المنتجين النفطيين الذين بدؤوا بتأسيس عملياتهم التجارية Aramco السعودية و"شركة النفط الوطنية" في أبو ظبي، وهما شركتان حكوميتان تمتلكان على موارد نفطية ضخمة في الشرق الأوسط؛ بالإضافة إلى Rosneft الروسية وSocar الأذربيجانية التي اشترت في سنة ٢٠١٥ ما تبقى من التجارة النفطية التابعة لشركة Philipp Brothers^{٢٦}. وليس المنتجون الحكوميون الوحيدون في الدخول إلى عالم التجارة؛ فهناك ExxonMobil، أكبر شركة نفطية، وكذلك شركات التعدين من أمثال Anglo American. ويشكل هذا تحدياً بالنسبة إلى التجار. فمع دخول المزيد من منتجي النفط إلى العالم التجاري، يخسر تجار السلع جزءاً كبيراً من السوق. إنه بمثابة انعكاسٍ للترعة التي سادت منذ أن فقدت "الأخوات السع" السيطرة على السوق النفطية في سبعينيات القرن الماضي.

أما الخطر الأكبر فيأتي من ربون التحار الأكبر: الصين. فحلال العقدين الأخيرين، كانت أرباح التجارة السلعية تأتي من الشهية الصينية للمواد الأولية. ولكن على عرار بقية صناعة الموارد، استفاقت الحكومة الصينية على الأرباح الهائلة الناجمة عن صناعة التجارة السلعية. وبينما تبقى الصين سوقاً ضخمة ومهمة بالنسبة إلى شركات السلع التجارية، فإن بكين تسعى باضطراد إلى بناء قدراتها الخاصة في التجارة السلعية. ويتحلى المثال الأوضح في المجال الزراعي: فقد أنفقت Cofco - وكالة التجارة الزراعية التابعة للحكومة الصينية - ٤ مليارات دولار منذ سنة ٢٠١٤ في تأسيس ذراعٍ للتجارة الغذائية الدولية. وفي مجال المعادن، اشترت الشركات الصينية بضع شركات تجارية متوسطة الحجم في السنوات الأخيرة، بما فيها التجارة المعدنية التابعة لشركة Louis Dreyfus. وفي مجال النفط، تقوم شركات تجارية مثل Unipet و ChinaOil و Zhuhai Zhenrong بالتعامل مع حصة كبيرة من الواردات الصينية الضرورية.

بالنسبة إلى شركات مثل Glencore و Vitol، تشكل الشركات التجارية الصينية تهديداً مضاعفاً. إذ لا يقتصر وجودها على تقليل إمكانية بيع السلع إلى الصين، ولكن أيضاً إن كان هناك أحد قادر على تحدي المشرعين الأميركيين والضغط الاجتماعي العربي فهم الصينيون، وذلك لعدم حاجتهم الماسة - على النقيض من الشركات التجارية الأخرى - إلى استخدام النظام المصرفي العالمي والأسواق المالية الأميركية. فمع ارتفاع وتيرة العقوبات الأميركية واضطرار تجار السلع الغربيين إلى الانتعاد عن بعض الأسواق، حصدت الشركات التجارية الصينية فوائد كبيرة.

ففي إيران، على سبيل المثال، اضطرّ التجار العربون إلى إيقاف جميع الأعمال التجارية نتيجة تشديد الولايات المتحدة للعقوبات. لكن Zhuhai Zhenrong - الشركة التجارية الصينية التي تأسست في أواسط التسعينيات وترتبط بالجيش - تمكنت من الاستمرار في شراء السلع من إيران. كان مديرها المشاكس، يانغ كينغلونغ Yang Qinglong، الذي توفي في سنة ٢٠١٤، نسخة صينية عن مارك ريتش أو جون ديوس؛ فكان تاجر أنشطاً اشتهر بحسن الضيافة وكان يحمل لقب "يانغ المجنون". فقد حول شركة Zhuhai Zhenrong إلى أكبر تاجر للنفط الخام الإيراني في العالم، إذ وصلت

وارداتها في إحدى المرات إلى سدس كمية الفط التي اشترتها الصين من الخارج.^{٤٣} وقد تمكنت هذه الشركة، التي لا تملك أي أصول في الولايات المتحدة ولا تحتاج إلى استخدام النظام المالي الأميركي، من تجاهل التهديد بالعقوبات الأميركية. فقد فرضت واشنط العقوبات مرتين على هذه الشركة: أولاً، في عهد إدارة أوباما في سنة ٢٠١٢ لبيعها العازولين إلى طهران، ثم في سنة ٢٠١٩ في عهد إدارة ترامب لشرائها النفط الإيراني الخام.^{٤٤} لكن ذلك لم يشكل إزعاجاً كبيراً للشركة الصينية.

”بصراحة، الصينيون مستعدون للمحاربة أكثر منا“، قال إيان تاير.^{٤٥}

ولكن إن كان البعض قد فكر أن تجار السلع سيُحرون بصمت صوب الشمس الغاربة، أو أن العالم سيستعيز عنهم بطريقة أو أخرى، فقد كانوا مخطئين جداً. ربما يكون هناك ضغط على النموذج التجاري الذي تبناه تجار السلع خلال نصف القرن الماضي، لكن المكانة التي يحتلوها في قلب تجارة الموارد الطبيعية العالمية تعني أنهم سيبقون دوماً أداة مهمة للاقتصاد العالمي.

وقد تمت أحداث سنة ٢٠٢٠ دليلاً دامغاً على ذلك. فمع انتشار فيروس الكورونا حول العالم، ما أدى إلى أعمق أزمة واجهت الاقتصاد العالمي منذ ”الكساد الكبير“ في ثلاثينيات القرن الماضي، تحرّك تجار السلع. وكما فعلوا مرات كثيرة من قبل، فقد دخلوا بصفتهم الملجأ الأخير للسوق. لكن هذه السوق كانت بحاجة إلى مشتريين على نطاق غير مسبوق. وقد كان ذلك بمثابة دعوة إلى حمل السلاح بالنسبة إلى تجار السلع؛ إذ لم يكن بمقدور أي من منافسيهم أو منتقديهم مجاراتهم في تسخير مليارات الدولارات بسرعة البرق.

كان لا يزال الكثيرون في الغرب مستهترين بالتهديد الذي يشكله فيروس الكورونا حتى أثناء انتشاره خارج حدود الصين إلى كوريا الجنوبية وإيران وإيطاليا في سنة ٢٠٢٠. لكن التجار في مقرّ Glencore في بار لم يكونوا مرتاحين لتأثير ذلك على الاقتصاد العالمي. كان موظفو الشركة في الصين يبعثون الرسائل حول خطورة الفيروس الحديد منذ أسابيع. وقد بدا مع مواجعة البلدان الأخرى لخطر نفسه أن عليهم أن يتحدوا الإحراءات نفسها التي اتخذتها الصين وإغلاق قطاعات اقتصادية كبيرة وتوجيه المواطنين بالعزوف عن السفر. وكان ذلك يعني شيئاً واحداً هو أن

الطلب على النفط - هذه السلعة التي غدت الحركة المتسارعة للجس الشري حلال
القرر السابق - سوف ينخفض بشكل درامي. ولذلك فإن تقادي أي هبوط حاد في
الأسعار يتمثل في تقليص الإنتاج كثيراً.

لكن Glencore كانت تعرف أيضاً أن أي تقليص منسق للإنتاج لن يكون ممكناً.
كانت الشركة تعتمد على شبكة من العلاقات المهمة في موسكو منذ أيام مارك ريتش،
والآن - مرة أخرى - كان عليهم اللجوء إلى شبكة العلاقات هذه. فبصفتها شريكاً في
OPEC، سيكون على روسيا المشاركة في أي تقليص إنتاجي. لكن أصدقاء Glencore
أجبروها أن موسكو تعارض بشدة فكرة تقليص الإنتاج.^{٤٦}

بدأت الشركة تحضّر نفسها لعالم غارق في النفط. فقد أخذ تحارّها في سغافورة
يتواصلون مع السماسرة لاستئجار السفن بغرض تخزين كميات ضخمة من النفط
الخام الفائض. كان ذلك تكراراً لما فعله آندي هول قبل ثلاثة عقود. لكن الفرق الآن
هو أن الكميات أكثر ضخامة. ففي شهر آذار/ مارس، استأجرت Glencore ناقلة النفط
الأكبر في العالم، Europe، القادرة على تخزين ٣,٢ مليون برميل تحت سطحها الذي
يزيد طوله عن طول برج إيفل.

ولكن حتى Glencore لم تتنأ بحجم الانهيار القادم. ففي أواسط شهر آذار/ مارس،
دفع العادّ بروسيا إلى حرب أسعار مع المملكة العربية السعودية. فعوضاً عن تقليص
الإنتاج، قامت الرياض بزيادة الإنتاجية النفطية. وفي الوقت نفسه بدأت معظم بلدان
العالم بفرض إجراءات إغلاق قاسية في محاولة للسيطرة على فيروس كورونا. وقد ولّد
حجر ملايين البشر في بيوتهم أثراً بالعباً. فقد توقف الطلب على النفط. ففي الحالات
العادية، يمكن للركود الحاد أن يؤدي إلى خفض الطلب العالمي على النفط إلى ٤%
أما الآن، ومع توقف حركة الطيران وإغلاق المصانع ومراكز المدد التجارية، فقد
هبط الطلب إلى نحو ٣٠%.

بالنسبة إلى السوق النفطية، كانت لحظة كارثية. إذ لم يقتصر الأمر على هبوط
أسعار النفط. فقد كانت حاويات التخزين ممتلئة بشكل كامل، ما جعل المنتجين
يتحوفون من اضطرارهم إلى إغلاق منشآتهم لعياب الأمكة اللازمة لتخزين النفط.
شعرت الشركات النفطية باليأس. "سوف تحتفي هذه الصناعة، على غرار صناعة

الفحم". حذر سكوت شيفيلد Scott Sheffield - المدير التنفيذي لإحدى الشركات الأميركية المنتجة للنفط الطفلي^{١٤}.

من نحو ٦٠ دولاراً للبرميل قبل انتشار الفيروس، هبط سعرُ البرميل إلى أقل من ٣٠ دولاراً، ثم إلى أقل من ٢٠ دولاراً. ثم، لضع ساعات في شهر نيسان/ أبريل، صارت السلعة التي انتزعها ثيودور وايزر من الاتحاد السوفياتي، وكان مارك ريتش يشتريها ويبيعها وسط الحروب وعمليات الحظر. واحتلت مكانة دفعت إلى تسميتها بـ"الذهب الأسود"، عديمة القيمة بالمعنى الحرفي. فقد أصبحت بعض المناطق من العالم - مثل تكساس، التي تشكل قلب الثورة النفطية الطغمية في الولايات المتحدة - تعوم في بحر من النفط الذي لا يمكن تصريفه. ولمدة قصيرة من الزمن، هبطت أسعارُ النفط إلى دون الصفر.

ها تدحّل تحارُ السلع. فكما فعل آندي هول في سنة ١٩٩٠، قاموا بشراء النفط وتخزينه، معتمدين في ذلك على سوق العقود الآجلة لضمان الأرباح. أخذ تحارُ Glencore، المسلحون بمجموعة كبيرة من الناقلات الضخمة العائمة، شراء النفط من شركات النفط الأميركية الياثسة، من حقول "ناكن" النفطية في شمال داكوتا إلى الحوض "البرمي" في تكساس ونيو مكسيكو. ومن آبار النفط الطفلي، شحت Glencore كميات من النفط الخام بواسطة خطوط الأنابيب إلى الناقلات الراسية بالقرب من شاطئ خليج المكسيك؛ ومن هناك إلى ناقلة ضخمة تحمل اسم New Comfort أنحرت إلى مالاكا المحاذية لشاطئ سعاورة. وهناك أفرغت شحنة النفط الأميركي في مخازن الناقلات العملاقة Europe.

ثم بقيت Europe راسية في مكانها. عندما كانت Glencore تشتري من منتجي النفط الطفلي في حقول "باكر" والحوض "البرمي"، كانت كلفة البرميل الذي تشتريه نحو ١٠ دولارات. لكن وضع السوق كان استثنائياً، إذ بلغ سعرُ البرميل الواحد تبعاً لعقود الآجلة لمدة لا تتجاوز ثلاثة أشهر ثلاثة أضعاف ذلك السعر. وكان كل ما على Glencore أن تفعله هو شراء النفط وتخريبه ومن ثم بيع العقود الآجلة لكي تضاعف أموالها ثلاث مرات. فحتى بعد حساب كلفة استئجار الناقلات وتمويل مشترياتها النفطية، كانت هذه الشركة التجارية تحقق عوائد تصل إلى ٥٠ - ١٠٠% من هذه

الصفقات.^{٤٨} وانتظرت Europe في مرساها، حيث تحولت محازنها الضخمة إلى جزيرة مؤقتة تقبع في مصيق "مالاكا"، وإلى آلة تدّر المال على Glencore. ثم، مع تعاوي الطلب على النفط، بدأت Glencore بتفعيل التجارة النفطية. بحت البلدان الآسيوية في الحد من موحة الوناء أكثر من البلدان الأوروبية، وأخذت اقتصاداتها تعثر السوق النفطية. كانت Europe راسية في المكاد المناسب. ففي بداية شهر حزيران/ يونيو، تم تفريغ مليون برميل من حمولتها في ناقلة أخرى أرسلت إلى ميناء "أونسان" في كوريا الجنوبية، حيث تقع واحدة من أصخم محطات التكرير في العالم.

بالنسبة إلى الشركات المستجة، كان النفط بلا أي قيمة. أما بالنسبة إلى Glencore والتجار الآخرين، فقد شكل جائزة مربحة. كان العالم الذي يشهد انهياراً في الطلب على النفط بحاجة ماسة إلى تجار السلع المستعدين دوماً للشراء، بعض النظر عن قسوة الظروف السائدة. وقد اشتروا واشتروا، وضمنوا أرباحاً مهولة من خلال بيع العقود الآجلة بأسعار أعلى بكثير. فخلال بضعة أشهر فقط، تم تخزين نحو مليار برميل من النفط الفائض كما تم تخزين المنتجات المكررة حول العالم من قبل التجار في أغلب الحالات.^{٤٩} كانت تجارة جسورة دفعت دونالد ترامب إلى الإتيان على ذكرها. "هناك كميات كبيرة من النفط في جميع أرجاء المحيط الآن. فالناقلات ممتلئة... إنهم يخزنون النفط هناك - يرسلون الناقلات إلى عرض المحيط حيث تنتظر لفترات طويلة"، قال الرئيس الأميركي. "لم يسبق أن رأينا شيئاً كهذا من قبل".^{٥٠}

عندما انقشع الغبار، تبين أن تلك المرحلة العvisية كانت واحدة من أكثر الحقب ربحية في تاريخ التجارة النفطية. فقد حققت Glencore أرباحاً وصلت إلى ١,٣ مليار دولار من تجارة الطاقة في الأشهر الستة الأولى من سنة ٢٠٢٠ - وهو أداء قياسي لتجارها النفطيين.^{٥١} كما حققت كل من Trafigura و Mercuria أرباحاً قياسية أيضاً.^{٥٢} لكن هذا الفصل كان أكثر من مجرد فرصة للربح. فقد كان تذكيراً بأن تجار السلع، على الرغم من جميع التحديات التي يمكن أن تواجههم خلال السنوات والعقود القادمة، لا يزالون يلعبون دوراً أساسياً في الاقتصاد الحديث. فبقدر ما يعبر بعض السياسيين في الغرب عن استيائهم من تدخلات التجار السياسية في المناطق الشائكة

من العالم، إلا أنهم لا يزالون يعتمدون على قدرتهم في شراء الموارد الطبيعية حول العالم وبيعها وتخزينها.

يبقى النفط واحداً من أدوات السلطة الرئيسة في العالم. ويبقى التجار أسياذ السوق النفطية. فمن دون قدرتهم على التدخل وشراء النفط الفائض عن العالم، لما كان هناك أيّ مشترين لمليار برميل من النفط. وفي الوقت الذي نكتب فيه هذا الكتاب، لا تزال احتمالات تعافي الصناعة النفطية العالمية من هبوط الأسعار الناجم عن الوباء غامضة ومهمة. ولكن ليس هالك أدنى شك أنه لولا قدرة التحار على شراء وتخزين كميات ضخمة من النفط في أحلك الظروف، لكان المزيد من الشركات النفطية في تكساس قد واحته الإفلاس، ولكان المزيد من العمال قد حسروا وظائفهم، ولكانت ميزانيات حكومات نيجيريا وأنغولا والعراق قد عانت من اقتطاعات أكبر. ربما تكون صناعة تجار السلع في مرمى النار كما لم يحدث من قبل، لكن أحداث سنة ٢٠٢٠ بينت أنهم لا يزالون لاعبين أقوياء في الاقتصاد العالمي.

لكن إن بقي التجار قوة هامة في السنوات القادمة، فلن تكون هذه القوة مكونة من الأفراد الذين هيمنوا على صفحات هذا الكتاب. إذ إن الكثير من الشخصيات المذكورة في قصتنا هذه لم يعد نشطاً في عالم التجارة السلعية. فقد توفي مارك ريتش في سنة ٢٠١٣، وتوفي كلود دوفان في سنة ٢٠١٥، كما توفي إيان تايلر في سنة ٢٠٢٠. تقاعد جون ديوس ولجأ إلى قاعدته في برمودا، ويتمتع آندي هول بمحموعته الفنية. وحتى إيفان غلاسبرغ، التاجر الأكثر عناداً وطموحاً بينهم، أعلن عن عزمه على التقاعد في سنة ٢٠٢١. هالك القليل من الباقين في صناعة التجارة السلعية الذين لا يشعرون بريح التغيير القادم.

لا يتعلق الأمر فقط ببضعة أفراد مهذوا الطريق أمام جيل جديد من التحار، بل بفلسفة تجارية كاملة تواجه خطر الانقراض. فمن المحتمل ألا يكون بمقدور تجار السلع الآن الاقتراب في عملهم من الخط الفاصل بين ما هو قانوني أو مقبول وما يعتبر غير قانوني أو مقبول، أو الاتجار بالسلع الملوثة للبيئة، أو تشكيل مجالس إدارة مكونة حصرياً من رجال بيض.

إن المصارف الأوروبية هي الأكثر عدوانية في فرض النظام الجديد، وذلك نتيجة تحوّلها من تكرار حادثة مصرف BNP Paribas. إن توقف المريد من المصارف، التي عانت من خسائر كبيرة، عن تمويل تجار السلع بشكل كامل قد أضفى أهمية كبرى على أصوات المصارف التي لا تزال تعمل على تمويلهم. ولذلك لم يبقَ للتجار، الذين يعتمدون على تمويل هذه المصارف، خيارٌ سوى الالتزام بالقوانين الموضوعة. فقد أعلنت الكثير من الشركات التجارية عزمها على التوقف عن استقدام العملاء والأطراف الثالثة التي أصبحت مرتبطة بدفع الرشى. لكن المصارف ليست الوحيدة التي تعمل على فرض ثقافة جديدة؛ فقد تحرك العالم كله من أجل تحقيق ذلك.

”الأمر لا يقتصر على المصارف والمشترعين“، تقول موريل شواب Muriel Schwab - المديرة المالية لشركة Gunvor. ”فقد بدأ المجتمع يمارس ضغوطاً كبيرة فيما يخص الاستدامة، والتغير المناخي، والأساليب الأخلاقية التي يجب أن تحكم هذه التجارة.“^{٥٣}

فحتى فيما يتعلق بالتنوع الجنساني، حيث تمثل التجارة السلعية القطاع الأكثر تخلفاً في العالم الغربي، تعتقد شواب أن الأمور في طريقها إلى التغيّر. وبصفتها واحدة من النساء المؤثرات في صناعة التجارة السلعية، تعرف شواب جيداً الكثير من ”الرجال الذين يعتقدون بقدرة الرجال الحصرية على الخوض في هذا النوع من العمل“. لكن تجار السلع، حسب اعتقادها، قد بدؤوا في تغيير رؤاهم هذه تحت تأثير الموظفين والموظفات المحدد.

”إن كنت تريد توظيف المواهب الشابة اليوم... فإن هؤلاء الأشخاص لا يرغبون في العمل لمصلحة شركة قادرة تتخلص من البقايا النفطية في مكانٍ ما“، تقول شواب. ”أعتقد حازمة أن الجيل الشاب سيعيد تشكيل هذه الصناعة، وسوف يكون على هذه الصناعة أن تتغير. وهي تتغير بالفعل.“^{٥٤}

من بين جميع الشركات التي تتبناها، تبقى Cargill الشركة الأكثر ضماناً لمكانها في العالم، ويعود ذلك - بشكل كبير - إلى تحويل اهتمامها عن التجارة. لا تزال Cargill أكبر تاجر سلع زراعية في العالم، لكنها عمت خلال السنوات السابقة على إعادة تدوير أرباحها في الاستثمارات في مطاحن الذرة، وكسارات فول الصويا،

ومصانع تعليب اللحوم التي تدرّ عليها أرباحاً أكبر من تلك التي جنتها من تجارتها السلعية. وتخطط الشركة الآن للخوض في التجارة السلعية لتحقيق ثلث أرباحها فقط. وفي أسوأ الحالات، لا يتجاوز ربح التجار نسبة ١٠% من الأرباح الكلية.^{٥٥}

تشكل هذه الشركة نموذجاً بدأت الشركات الأخرى بالاحتذاء به. إذ إن غلاسنبيرغ يتحدث الآن عن Glencore كأنها أي شركة تعدينية أخرى. "لم تعد التجارة السلعية تشكّل حزناً كبيراً من أنشطة الشركة"، يقول غلاسنبيرغ. "إننا ننظر إلى التجارة بصفتها طريقة جيدة لفهم الأسواق والتأكد من حسن بيعنا لمنتجاتنا في الأسواق".^{٥٦}

ياله من تصريح استثنائي يأتي على لسان الرجل الذي ورث عباءة لودفيغ جيسلسون ومارك ريتش. فمن المفري أن نستنتج من كلمات غلاسنبيرغ أن صناعة التجارة السلعية تلفظ أنفاسها الأخيرة. وربما ينطوي الأمر على بدايات تشكل أسلوب تجاري جديد، على الرغم من المثال الذي تقدمه شركة Zhuhai Zhenrong. لم تصدر النتائج النهائية لأهم التحقيقات في قضايا الفساد، لكن النموذج التجاري لعدد من شركات التجارة السلعية قد تغير. إذ يمكن لذلك الأسلوب التجاري الذي تمثله الإمبراطورية التي بدأت بـ Philipp Brothers واستمرت من خلال Marc Rich & Co و Glencore الآن - اذهب إلى أي مكان، تعامل مع أي كان، وامش على نصل السكين - أن يصحّ قريباً جزءاً من كتب التاريخ. فكما قال توربيرون تورنكفست، المدير التنفيذي لشركة Gunvor: "أعتقد أن بعض تجار النمط القديم، الذين ينتمون إلى مدرسة مارك ريتش، لم يفهموا بعد. ولن يفهموا حتى يجلسوا مع ضباط 'مكتب التحقيقات الفيدرالية' ويتحدثوا إليهم".^{٥٧} أو كما قال لنا إيان تايلر في سنة ٢٠١٩: "لقد تغيرنا. بدأنا ندرك أهمية السمعة الجيدة. وأدركنا أن ذلك يعني أنه لا يمكنك أن تفعل بعض الأشياء، وأن هناك أشياء عليك ألا تفعلها. ولذلك فإننا نتفادها، بشكل أساسي".^{٥٨}

لكن التكهّنات بموت صناعة التجارة السلعية لا تزال مبكرة بالتأكيد. فما دام تصدير الموارد الطبيعية حول العالم قائماً، سوف يكون هناك دورٌ لتجار السلع. وعلى الرغم من محاولات المنتحين والمستهلكين الرامية إلى التوسع التجاري، فهم لم يتمكنوا من مجازاة ذلك المزيج الذي يتميز به التجار والممثل في القدرة المالية الهائلة والمرونة. وعلى الرغم من أن مسألة التغير المناخي تشكل تحدياً للسلع التي

يقوم عليها عمل هؤلاء التجار، فإن أكر المتحمسين للقضايا البيئية يدركون أن النفط سيبقى جزءاً حيوياً من واردات الطاقة العالمية لسنوات طويلة قادمة. فعلى الرغم من الضغوط التي تتعرض لها تجارتهم، لا يزال هؤلاء التجار يجنون الأرباح. ربما تواحه هذه الصناعة تحدياً مصيرياً في مرحلة ما من السنوات القادمة، على الرغم من فورة السوق النفطية التي حدثت في سنة ٢٠٢٠. ولكن ما دامت الأسواق لا تؤدي دورها بشكل مثالي، سوف تبقى هناك فرص لتحقيق الأرباح - حتى من دون الاضطرار للسير على نصل السكير الفاصل بين ما هو قانوني وما هو غير قانوني - المتأتية من استغلال القصورات الموحودة ونقل السلع حول العالم استجابةً لمؤشرات الأسعار التي ترسلها الأسواق.

كما أن دور التحار بصفتهم دار المقاصة للبضائع العالمية الأساسية لا يزال يسغ عيهم نوعاً فريداً من السلطة الاقتصادية والسياسية. ففي سنة ٢٠١٧، على سبيل المثال، ساهمت أموال التحار في تمويل الاستفتاء الشعبي على استقلال كردستان. وفي السنة نفسها، تلقى إيمان غلاسبرغ ميدالية من فلاديمير بوتين على الخدمات التي قدمها للدولة الروسية. كما أن الشركات والدول النفطية التي ستخرج سليمة من محاكمات سنة ٢٠٢٠ ستكون مديّة لتجار السلع.

إن العالم يتعير، لكن موارده الطبيعية بحاجة إلى من يشتريها ويبيعها. ولا تزال السلع الطريق المؤدي إلى الأموال والسلطة. ربما يبقى التجار لاعبين أقوياء في القضايا العالمية لسنوات طويلة قادمة. ولكن بعد عقود من العمل في الطل، لم يعد بمقدور العالم الآن أن يتجاهل العوذ الذي يتمتعون به.

كلمة شكر

لم تتمتع صناعة التجارة السلعية يوماً بأي نوع من الشفافية. لذلك اضطررنا إلى الاعتماد، في معظم الأحيان، على رغبة مصادرنّا في تزويدنا بالمعلومات - من أولئك الذين ساعدونا أولاً على فهم طبيعة عملهم قبل سنوات عدة، إلى العشرات ممّن وافقوا حديثاً على إحراء مقابلاتٍ مسجلة لاستخدامها في هذا الكتاب. لم يكن التحدث إلى الصحفيين تجربة مألوفة أو مريحة بالنسبة إلى الكثيرين منهم، لذلك نود أن نعتر عن امتناننا العميق لكل ما قدّموه لنا. الشكر موصولٌ أيضاً لبسام فتوح Bassam Fattouh وأنדרو هُدسن Andrew Hudson اللّذين تكرّما بفتح مكتبة "معهد أكسفورد لدراسات الطاقة" لنا.

على مدى سنوات طويلة، قادنا عملنا الصحفي إلى العشرات من البلدان. نحن مدنيون حصوصاً للسائقين والمترجمين والوسطاء الذين جازفوا بحيواتهم في بعض الأحيان ليضمنوا سلامتنا الشخصية.

قدّم لنا مديرونا في Bloomberg News الكثير من الدعم، حتى عندما كان العملُ على هذا الكتاب يُبعدنا عن أعمالنا اليومية. نودُ أيضاً أن نشكر ويل كييدي Will Kennedy، وإيما روس-توماس Emma Ross-Thomas، وجون فراهر John Fraher، وهيدر هاريس Heather Harris، الذين لم يكتفوا بتشجيعنا على كتابة هذا الكتاب بل قرؤوا المَسودّات الأولى وقدموا الكثير من التعليقات والاقتراحات المفيدة. كما أن ستوارت والاس Stuart Wallace، وريتو غريغوري Reto Gregori، وجون ميكلكثويت John Micklethwait قدموا لنا الدعم مد بداية هذا المشروع. ساعدتنا كلّ من يوليا فيدورينوفا Yuliya Fedorinova وإيرينا ريزنيك Irina Reznik على تعقّب المعارف في

بلدان مختلفة. شكرنا موصول أيضاً لعدد من الزملاء والزميلات في غرفة الأخبار الذين عملوا على تعطيّة مهامنا أثناء انهماكنا في البحث والكتابة.

نشأ اهتمامنا بالكتابة عن تجار السلع أثناء عملنا في صحيفة *Financial Times*. فقد وافق المحرّران، ليونيل باربر Lionel Barber وجيليان تيت Gillian Tett، على تكريسنا الوقت اللازم للعمل على هذا المشروع (وعليّنا أيضاً أن نشكر جيليان وآليك راسل Alec Russel لتكليفنا بالعمل معاً للمرة الأولى). ولا ننسى ديانا ويتنغتون Diana Whittington التي سهرت الليالي وبذلت الكثير من الجهد في التحضير لـ "قمة السلع العالمية".

كان وكيلنا أندرو وايلي Andrew Wylie من أوائل المتحمسين لهذا المشروع وقد ساهم، مع جيمز بوللن James Pullen، في تحويله من مجرد فكرة إلى حقيقة ملموسة. قدّم رُوان بورشرز Rowan Borchers، المحرّر في دار Penguin Random House، جميع أنواع المساعدة التي يمكن لمؤلّفين جديدين أن يأملوا فيها. فقد فهم ما نحاول القيام به في لقائنا الأول به، ثم عمل على مراجعة وتدقيق المواد التي كنا نرسلها له بحساسية وحماسة كبيرتين. نود أيضاً أن نتوجّه بالشكر إلى لوسي ميدلتون Lucy Middleton، التي قدمت لنا الكثير من النصائح الهامة، ونايجل ويدكوكسون Nigel Wilcockson، الذي استمع إلى آرائنا وقدم لنا ملاحظاته القيّمة، وأنا هيرف Anna Herve، التي عملت على تشذيب المخطوطة النهائية، وسيرا إليوت Ceara Elliot، التي صمّمت غلاف الكتاب. نود أيضاً أن نشكر ديفيد بيرفن David Pervin في "مطابع جامعة أكسفورد"، الذي أبدى اهتمامه الشديد بالكتاب منذ البداية، وكذلك جيمز كوك James Cook، الذي عمل على إنجازه وإصداره، وإيزابيل رالفيس Isabelle Ralphs وكايلا ديفابيو Cayla DiFabio، اللتين روّجتا للكتاب.

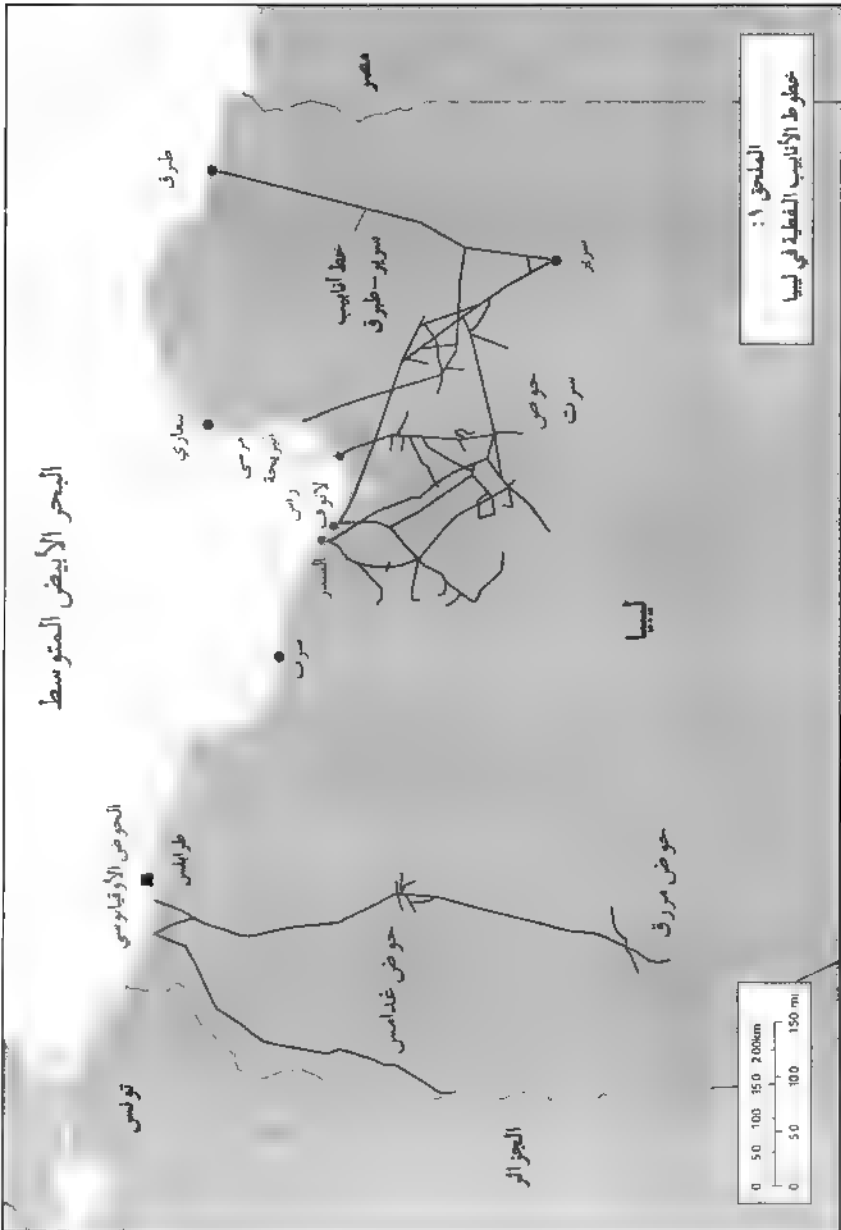
نشأت فكرة العمل على هذا الكتاب منذ وقت طويل، وقد استمع أصدقاؤنا بصبر لأحاديثنا عن تجار السلع على مدى سنوات متتالية. وقد ساعدنا كل من بيتر Peter وإيمي بيرنستاين Amy Bernstein على تنظيم أفكارنا ومقاربة عالم النشر وفهمه. قرأ سام برينشارد Sam Pritchard، وإد كمينغ Ed Cumming، وكليم نيلور Clem Naylor المسودات الأولى وقدّموا تعليقات مفيدة جداً. شكراً، أيضاً، لكارولا هويوس Carola

Hoyos على رعايتها وصادقتها.

وأيضاً، نحن محظوظان للغاية لأن لدينا عائنتين محبتين قدمتا لنا جميع أنواع الدعم وبجميع الطرق الممكنة. حوّلت ساندرا فارتشي Sandra Farchy منزلها إلى مكانٍ للكتابة (وشجعت خافيير Javier على رياضة ركوب الدراجات). وكانت جان كوليفز Jan Collings ستحبّ كل لحظة من لحظات إنحاز هذا المشروع، بما في ذلك رؤية اسمها مطبوعاً في الكتاب. كما لم يتردد كل من خوسيه بلاس José Blas وماري كارمن أوتين Mari Carmen Otin في تقديم الدعم والتشجيع لإنجاز هذا المشروع، حتى عندما كنّا بعيدين عنهما. شكراً لكلّ هذا الحب والدعم.

مكتبة
t.me/soramnqraa

الملاحق



الملحق ٢:

الأرباح الصافية لشركات التجارة السلعية العملاقة بملايين الدولارات الأميركية ١٩٩٨ - ٢٠١٩

| | Glencore | Vitol | Cargill |
|------|----------|-------|---------|
| 1998 | 192 | 24 | 468 |
| 1999 | 277 | 68 | 597 |
| 2000 | 420 | 290 | 480 |
| 2001 | 708 | 271 | 358 |
| 2002 | 939 | 214 | 827 |
| 2003 | 1,120 | 422 | 1,290 |
| 2004 | 2,208 | 634 | 1,331 |
| 2005 | 2,560 | 1,097 | 2,103 |
| 2006 | 5,296 | 2,222 | 1,537 |
| 2007 | 6,114 | 1,120 | 2,343 |
| 2008 | 1,044 | 1,372 | 3,951 |

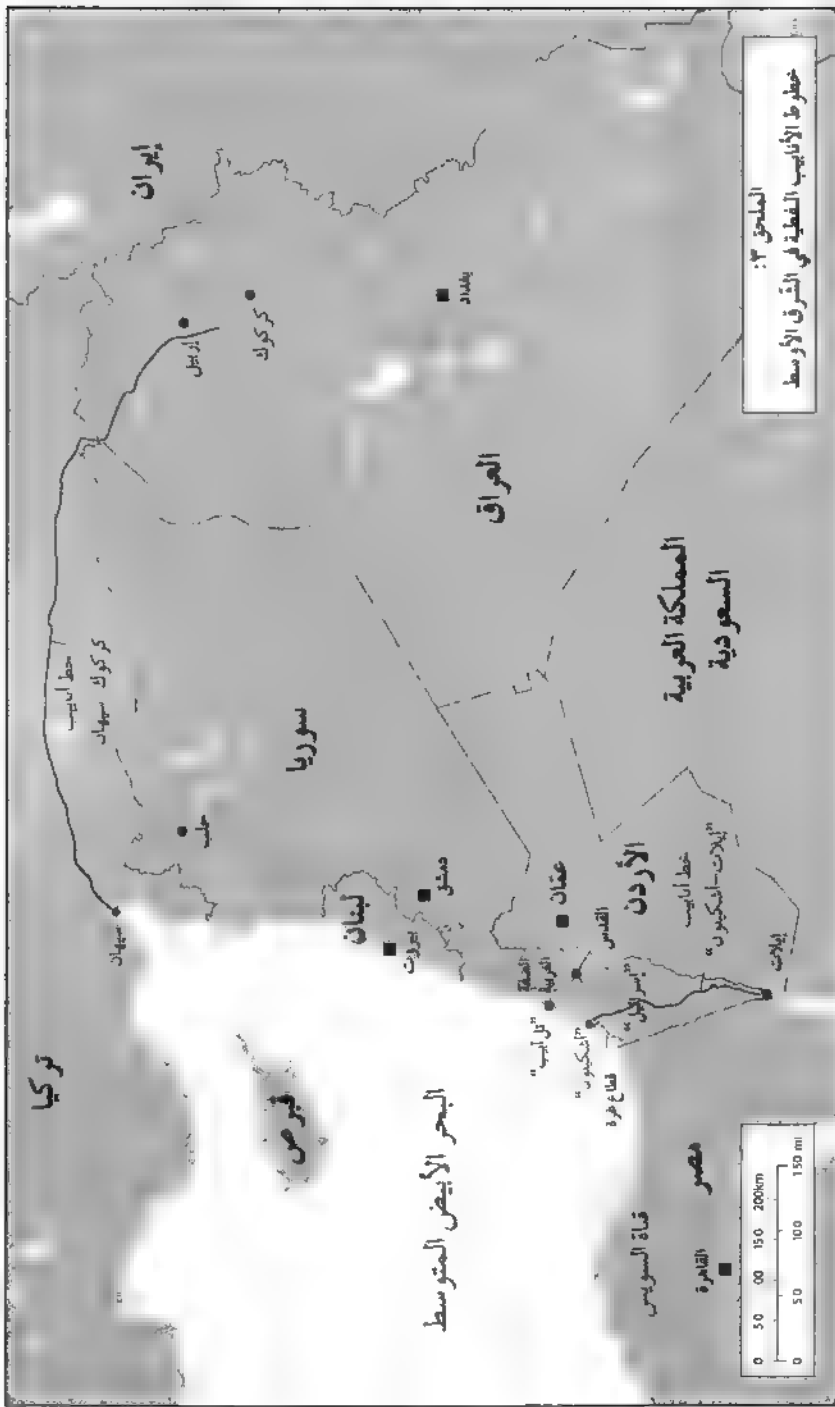
| | Glencore | Vitol | Cargill |
|------|----------|-------|---------|
| 2009 | 1,633 | 2,286 | 3,334 |
| 2010 | 3,751 | 1,524 | 2,603 |
| 2011 | 4,048 | 1,701 | 15,735 |
| 2012 | 1,004 | 1,080 | 1,175 |
| 2013 | -7,402 | 837 | 2,312 |
| 2014 | 2,308 | 1,395 | 1,822 |
| 2015 | -4,964 | 1,632 | 1,583 |
| 2016 | 1,379 | 2,081 | 2,377 |
| 2017 | 5,777 | 1,525 | 2,835 |
| 2018 | 3,408 | 1,660 | 3,103 |
| 2019 | -404 | 2,320 | 2,564 |

* تشمل نتيحة شركة Cargill بيع حصتها في مجموعة الأسمدة Mosaic. باستثناء مبيعات Mosaic، بلغت أرباحها في سنة ٢٠١١ نحو ٢,٦٩٣ مليون دولار.

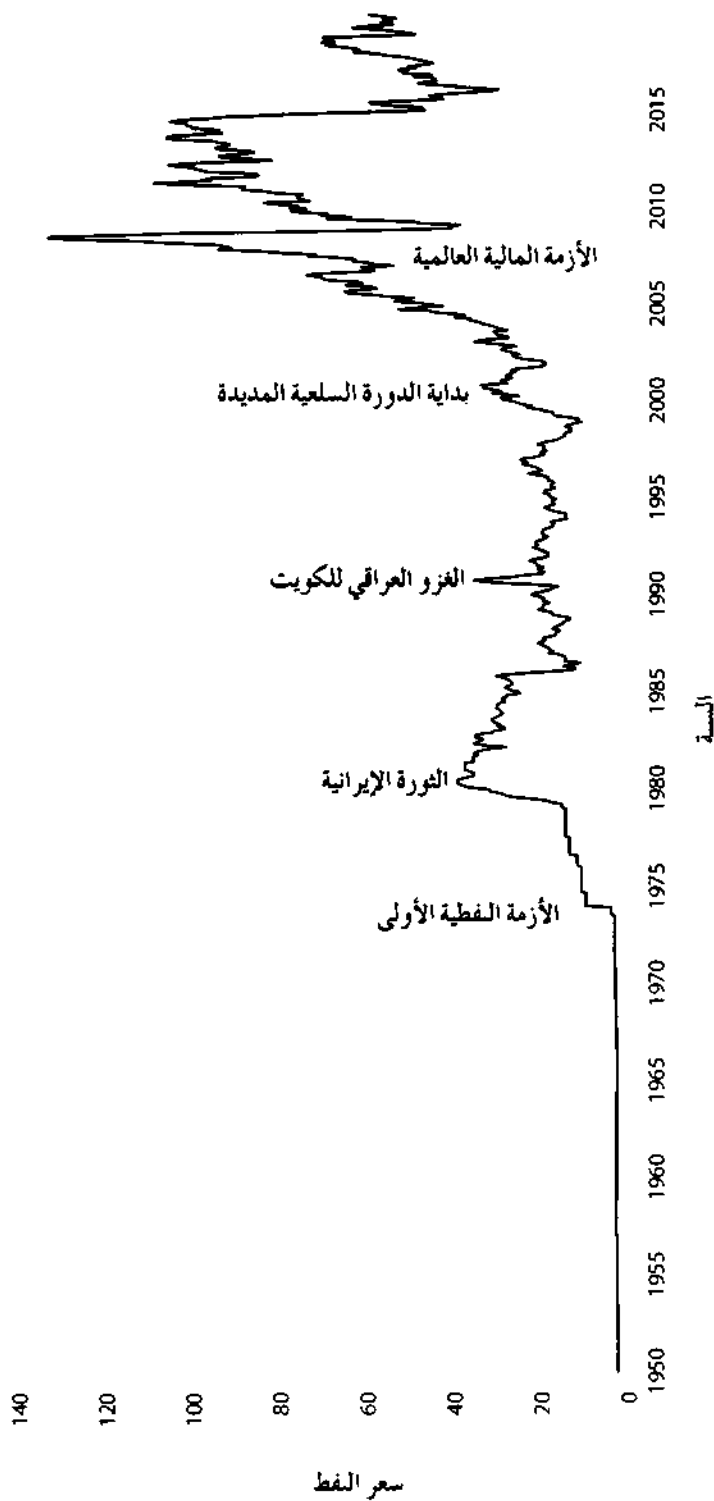
ملاحظات: تشير مداخيل Cargill إلى ستها المالية التي تمتد من ١ حزيران/ يونيو إلى ٣١ أيار/ مايو. أما مداخيل شركتي Glencore و Vitol فتشير إلى السنة التقويمية. قبل سنة ٢٠١١، تشمل الأرقام المتعلقة بشركة Glencore الأرباح العائدة إلى حاملي الأسهم وحاملي الأسهم المشاركين في الأرباح.

المصدر: التقارير السنوية للشركات ودلائل السندات.

الملحق ٣:
خطوط الأنابيب النفطية في الشرق الأوسط



الملحق ٤: أسعار النفط بالدولار للبرميل (١٩٥٠-٢٠١٩)



المصدر: "مجموعة رايبندان للطاقة"، بناءً على "معهد البترول الأميركي"، "الاحتياطي العيدير الي"، "إدارة معلومات الطاقة"، و"بلومبرغ" الحام هو "السعر المشور" شهرًا للمتوسط القاري الأميركي ٣٦ درجة حام حتى ١٩٨٢، و"معهد التجارة العالمية" مد ذلك الوقت.

الهوامش

مقدمة: آخر المغامرين

- 1 This account of Vitol's adventure in Libya is based on the authors' reporting for a piece published in *Bloomberg Markets* magazine in June 2016, called 'Inside Vitol. How the World's Largest Oil Trader Makes Billions', as well as the authors' previous and subsequent interviews with Vitol executives.
- 2 In 2019, Vitol traded 8 million barrels a day of crude oil and refined products '2019 volumes and review', Vitol, 27 March 2020, accessed <https://www.vitol.com/vitol-2019-volumes-and-review>. According to the International Energy Agency, Germany, France, Spain, the UK and Italy consumed 8.15 million barrels a day in 2019.
- 3 'Risky Oil Supply Deal Pays off For Vitol', *Financial Times*, 5 September 2011, accessed: <https://www.ft.com/content/93aecc44-d6f3-11e0-bc73-00144feabdc0>.
- 4 'Vitol's Ian Taylor on oil deals with dictators and drinks with Fidel', *Financial Times*, Lunch with the FT, 3 August 2018, accessed: <https://www.ft.com/content/2dc35efc-89ea-11e8-bf9e-8771d5404543>
- 5 'Libya on the brink as protests hit Tripoli', *Guardian*, 21 February 2011, accessed <https://www.theguardian.com/world/2011/feb/20/libya-defiant-protesters-feared-dead>
- 6 Op. cit., *Financial Times*, 5 September 2011
- 7 Vitol says it supplied fuel 'for humanitarian use' rather than to the military (Vitol, email to the authors, February 2020). Regardless, the fuel was used by the rebel army, according to Abdeljahl Mayuf, an official at rebel-controlled Arabian Gulf Oil in Benghazi.
- 8 Chris Bake, interview with the authors, London, April 2016
- 9 'US Says \$300 Million in Libyan Assets Unfrozen to Pay Vitol', Bloomberg News, September 2011, accessed: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2011-09-01-us-says-300-million-of-libya-assets-freed-to-pay-vitol-for-rebels-fuel>
- 10 David Fransen, interview with the authors, London, February 2019
- 11 Ian Taylor, interview with the authors, London, March 2016.
- 12 Op. cit., *Financial Times* 5 September 2011
- 13 'Final report of the Panel of Experts established pursuant to resolution 1973 (2011) concerning Libya', United Nations Security Council, New York, 9 March 2013, accessed: https://www.securitycouncilreport.org/atf/cf/%7B65BFCF9B-6D27-4E9C-8CD3-CF6E4FF96FF9%7D/s_13_99.pdf
- 14 'Ian Taylor: the oilman, his cancer and the millions he's giving the NHS', *The Sunday Times Magazine*, 8 June 2019, accessed: <https://www.thetimes.co.uk/article/ian-taylor-the>

- oilman-his-cancer-and-the millions he's giving the nhs wnwbtpq2h.
- 15 'Phibro's New Commodity Money', *New York Times*, 9 August 1981, accessed <https://www.nytimes.com/1981/09/08/business/phibro-s-new-commodity-money.html>
 - 16 Data for 2019 for Vitol, Trafigura, Glencore, Mercuria and Gunvor, based on the companies' reporting.
 - 17 Kingsman, Jonathan, *Out of the Shadows. The New Merchants of Grain* (2019), introduction.
 - 18 Darton Commodities, 'Cobalt Market Review, 2019-2020'
 - 19 Ian Taylor, interview with the authors, London, February 2019
 - 20 'Glencore appoints first woman director', *Financial Times*, June 2014, accessed <https://www.ft.com/content/9c46d148-fcf8-11e3-bc93-00144feab7de>
 - 21 'There are 316 Men Leading Top Commodity Houses and Only 14 Women', Bloomberg News, 19 March 2018, accessed <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-03-19/there-are-316-men-leading-top-commodity-houses-and-only-14-women>
 - 22 Glencore annual report, 2019
 - 23 Pirrong, Craig, 'The Economics of Commodity Trading Firms', University of Houston, 2014, p. 8, accessed: https://trafigura.com/media/1192/2014-trafigura_economics_of_commodity_trading_firms_en.pdf
 - 24 Jim Daley, interview with the authors, London, August 2019
 - 25 World Trade Statistical Review 2018, World Trade Organization, Geneva, pp. 41-44, accessed: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf
 - 26 David MacLennan, interview with the authors Minneapolis August 2019
 - 27 World Bureau of Metal Statistics.
 - 28 Authors' calculation based on company reports of Vitol, Glencore, Trafigura and Cargill for each company's 2019 financial year. Japanese trade data from <http://www.customs.go.jp>
 - 29 '2016 America's Richest Families', *Forbes*, 29 June 2016, accessed <https://www.forbes.com/profile/cargill-macmillan-1/#3961c31223b6>
 - 30 'Commodity Traders - Impact of the New Financial Market Regulation', Pestalozzi Attorneys at Law, 25 December 2016, accessed https://pestalozzilaw.com/en/news/legal-insights/commodity-traders/legal_pdf/
 - 31 Torbjörn Tornqvist, interview with the authors, Geneva, August 2019
 - 32 Paul Wyler, interview with the authors, Zurich, June 2019
 - 33 Mark Hansen, interview with the authors, London February 2019
 - 34 Based on Vitol's accounts from 2000 to 2019
 - 35 'The World is Hungry for Coal, Glencore Says', *Coal Week International*, August 2001
 - 36 'Glencore CEO Slams Fight Against Developing New Coal Mines', Bloomberg News, 24 October 2019

الفصل الأول: الرواد

1. This account is based principally on the authors' interview with Hellmuth Weisser, Theodor's son, Hamburg, May 2019
2. 'Utka neftyanykh monopolii zapada', TASS 20 March 1963, interview with Gurov
3. 'A Journey Through Time: Milestones of Success', Marquard & Bahls, accessed: <https://www.marquard-bahls.com/en/about-us/history/details/event/show/founding-of-the->

- gefo-society for oil shipments.html
- 4 US Census Bureau: 20th Century Statistics, accessed <https://www.census.gov/prod/99pubs/99statab/sec31.pdf>
- 5 'Post-war reconstruction and development in the Golden Age of Capitalism', UN World Economic Survey 2017 accessed https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESS_2017_ch2.pdf
- 6 Bernstein, William, *A Splendid Exchange: How Trade Shaped the World* (London: Atlantic Books, 2008) p. 8
- 7 Information on the history of Philipp Brothers is based largely on Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers: The Rise and Fall of a Trading Giant* (Metal Bulletin, 1992). Waszkis, a former Philipp Brothers executive, kept meticulous notes on his research, which are stored at the Leo Baeck Institute in New York. Items from Waszkis's notes are referred to as 'Philipp Brothers Collection', followed by their box, folder and page number. The collection is accessible online at <https://digifindingaids.cjh.org/?PID=431072>
- 8 Philipp Brothers Collection box 1, folder 3, p. 40
- 9 As described by Charles Bendheim, Philipp Brothers Collection box 1, folder 16, p. 157
- 10 David Tendler, interview with the authors, New York, August 2019
- 11 Memoir of Norbert Smith, a former Philipp Brothers executive, that was serialised in *The Jewish Link of New Jersey*, part 19, accessed <https://www.jewishlinknj.com/features/23920-my-stories-19>.
- 12 'Philipp Brothers in Tito deal', *New York Times*, 13 October 1950, accessed <https://www.nytimes.com/1950/10/13/archives/philipp-brothers-in-tito-deal.html>
- 13 Philipp Brothers' 1973 annual report Philipp Brothers Collection box 2, folder 7, p. 95
- 14 MacMillan, William Duncan, *MacMillan: The American Grain Family* (Afton Historical Society Press, 1998), p. 304
- 15 Broehl, Jr, Wayne G., *Cargill: Trading the World's Grain* (University Press of New England, 1992), p. 787
- 16 Testimony from Cargill executives at the 'Multinational Corporations and United States Foreign Policy' hearings before the Subcommittee of Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations, part 16 p. 101, Washington 1973-76.
- 17 Morgan, Dan, *Merchants of Grain* (An Authors Guild Backinprint.com Edition, 2000; originally published by Viking, 1979), p. 122
- 18 Broehl, Jr Wayne G., *Cargill: Going Global* (University Press of New England, 1998), pp. 36-46
- 19 David MacLennan, interview with the authors, Davos, January 2020
- 20 Wiener, Robert J., 'Origins of Futures Trading: The Oil Exchanges in the 19th Century', L'Université Laval, Quebec, Canada, 1992
- 21 Hellmuth Weisser, interview with the authors, Hamburg, May 2019
- 22 Ermolaev, Sergei, 'The Formation and Evolution of the Soviet Union's Oil and Gas Dependence', 2017, accessed <https://carnegieendowment.org/2017/03/29/formation-and-evolution-of-soviet-union-s-oil-and-gas-dependence-pub-68443>
- 23 Yergin, Daniel, *The Prize* (New York: Simon & Schuster, 1993), p. 497
- 24 'Impact of Oil Exports from the Soviet Bloc', National Petroleum Council, Washington, 1962, p. 25, accessed https://www.npc.org/reports/1962_Impact-Oil_Exports_From_The_Soviet_Bloc-Vol_I.pdf
- 25 Philipp Brothers Collection box 1, folder 2, p. 48

- 26 Helmut Waszkis interview with Ernst Frank, June 1978; Metallgesellschaft Collection, AR 25149, p. 271, Leo Baeck Institute
- 27 Jean Pierre Adamian and Antoine Carassus, interview with the authors, Geneva, February 2019
- 28 'The Colossus of Phibro', *Institutional Investor*, 1981 Philipp Brothers Collection box 1, folder 17 p 158
- 29 Broehl, Jr, Wayne G., *Cargill. Trading the World's Grain* (University Press of New England, 1992), p 793
- 30 Felix Posen, interview with the authors, London, May 2019
- 31 'The Colossus of Phibro', *Institutional Investor*, 1981.
- 32 1940 profit number from Broehl, Jr, Wayne G., *Cargill. Trading the World's Grain* (University Press of New England, 1992) p 879, 1970 profit number from Broehl, Jr, Wayne G., *Cargill. Going Global* (University Press of New England, 1998), p 379
- 33 Philipp Brothers Collection, 1947 accounts box 1, folder 11, p. 55
- 34 Philipp Brothers Collection box 1, folder 11, p 143
- 35 The best chronicle of the Soviet grain purchases is Trager, James, *The Great Grain Robbery* (New York: Ballantine Books, 1975) In addition, the US Congress held hearings into the purchases, including 'Russian Grain Transactions' (Senate Permanent Subcommittee on Investigations, July 1973) and 'Sale of Wheat to Russia' (House Agriculture Committee, September 1972) Both hearings included first-hand and detailed testimony from trading executives and government officials
- 36 'Some Deal. The Full Story of How America Got Burned and the Russians Got Bread', *New York Times*, 25 November 1973, accessed: <https://www.nytimes.com/1973/11/25/archives/some-deal-the-full-story-of-how-amepnka-got-burned-and-the-russians.html>
- 37 Luttrell, Clifton, 'The Russian Wheat Deal - Hindsight vs Foresight', US Federal Reserve of St. Louis, October 1973, accessed <https://www.staff.ncl.ac.uk/david.harvey/MKT3008/RussianOct1973.pdf>.
- 38 Broehl, Jr, Wayne G., *Cargill. Going Global* (University Press of New England, 1998), p 224
- 39 Morgan, Dan, *Merchants of Grain*, p 168
- 40 Broehl, Jr, Wayne, G., *Cargill: Going Global*, p. 224
- 41 Ibid., p 225
- 42 Fortune 500 list, 1972, *Fortune Magazine*, accessed https://archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune500_archive/full/1972/
- 43 US General Accounting Office, "Exporters' Profits On Sales of US Wheat to Russia", p 2, accessed <http://archive.gao.gov/f0302/096760.pdf>.
- 44 'Soviet Grain Deal is Called a Coup', *New York Times*, 29 September 1972, accessed: <https://www.nytimes.com/1972/09/29/archives/soviet-grain-deal-is-called-a-coup-capitalistic-skill-surprised.html>

الفصل الثاني: عَرَابُ النفط

- 1 The President's Daily Brief, CIA, 25 April 1968, accessed https://www.cia.gov/library/readingroom/docs/DOC_0005974399.pdf, declassified in 2015
- 2 Yergin, Daniel, *The Prize*, pp 523-524

- 3 For a detailed overview of the negotiations for the construction of the pipeline, see Bialer, Uri, 'Fuel Bridge across the Middle East— Israel, Iran, and the Eilat–Ashkelon Oil Pipeline', *Israel Studies*, vol. 12, no. 3, accessed http://isml.emory.edu/home/documents.Readings/Bialer_Fuel_Bridge_Israeli_oil_pipeline.pdf. In addition, a recent Swiss ruling contains information about the ownership structure Suisse, Tribunal Fédéral, 27 June 2016, accessed https://res.cloudinary.com/lbresearch/image/upload/v1469537636/suisse_tribunal_f_d_ral_arr_t_du_27_juin_2016_4a_322_2015_266116_1354.pdf
- 4 'The Time Has Come for Israel to Expose Its Most Secret Firm', *Haaretz*, 18 September 2016, accessed: <https://www.haaretz.com/opinion/the-time-has-come-for-israel-to-expose-its-secret-firm-1.5437187>
- 5 Biographical details from Ammann, Daniel, *The King of Oil: The Secret Lives of Marc Rich* (New York: St Martin's Press, 2009) and *Petition for Pardon for Marc Rich and Pincus Green*, 2001, included in US House of Representatives, *Justice Undone: Clemency Decisions in the Clinton White House*, 107th Congress, 2nd session, Report 107–454, 14 May 2002, accessed https://www.congress.gov/107/crpt/hrpt454/CRPT_107hrpt454-vol3.pdf.
- 6 Ammann, Daniel, op. cit., p. 36
- 7 Felix Posen, interview with the authors, London, May 2019
- 8 Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers: The Rise and Fall of a Trading Giant*, p. 207
- 9 Isabel Arias, interview with the authors, Lima, April 2019
- 10 Danny Posen, interview with the authors, London, February 2019
- 11 Roque Benavides, interview with the authors, Lima, April 2019
- 12 Copetas, A. Craig, *Metal Men: Marc Rich and the 10 Billion -Dollar Scam* (London: Harrap Limited, 1986), p. 51
- 13 Ammann, Daniel, *The King of Oil: The Secret Lives of Marc Rich* (New York: St Martin's Press, 2009), pp. 58–59.
- 14 'Mystery of the Disappearing Tankers', *The Sunday Times*, 13 December 1970, p. 11
- 15 'Minerals Yearbook 1970, Chromium', United States Geological Survey, p. 302, accessed: http://images.library.wisc.edu/EcoNatRes/EFacs2/MineralsYearBk/MinYB1970v1/reference/econatres.minyb1970v1_jmorning00.pdf
- 16 Fraenkel, Ernst, verbatim notes of interview with Helmut Waszkis, in *Philipp Brothers Collection*; AR 25131, box 1, folder 9, p. 6.
- 17 Ammann, Daniel, op. cit., p. 67
- 18 Garavini, Giuliano, *The Rise & Fall of OPEC in the Twentieth Century* (Oxford: Oxford University Press, 2019), p. 203.
- 19 Akins, James, 'The Oil Crisis: This Time the Wolf Is Here', *Foreign Affairs*, vol. 51, no. 3 (April, 1973), pp. 462–490, accessed <https://pdfs.semanticscholar.org/7e25/19e3a8f85571946eb76785c43cd1a493caf0.pdf>
- 20 Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers: The Rise and Fall of a Trading Giant*, p. 212
- 21 *Ibid.*, p. 211
- 22 *Ibid.*, footnote on p. 292
- 23 Yergin, Daniel, *The Prize*, p. 581
- 24 The description of the meeting at Yamani's suite in Vienna comes from 'How the Oil Companies Help the Arabs to Keep Prices High', *New York Magazine*, 22 September 1975
- 25 Yergin, Daniel, op. cit., p. 585
- 26 *Ibid.*, p. 588.
- 27 The President's Daily Brief, CIA, 18 October 1973, declassified in part on 20 June 2016,

- accessed https://www.cia.gov/library/readingroom/docs/DOC_0005993960.pdf
- 28 'Markets Pointers', *Europ Oil Prices* (London), 3 December 1973, p. 1
- 29 'Milestones in the History of U.S. Foreign Relations: Oil embargo 1973-74', US State Department, accessed: <https://history.state.gov/milestones/1969-1976/oil-embargo>
- 30 Broehl, Jr, Wayne G., *Cargill Going Global*, p. 237
- 31 Milton Rosenthal, president and CEO of Engelhard, quoted in 'Engelhard's Gold' *Dun's Review*, April 1975, in Philipp Brothers Collection, box 2, folder 2, p. 17
- 32 Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers. The Rise and Fall of a Trading Giant*, p. 215
- 33 Rich told Daniel Ammann (op. cit., p. 73) that Jesselson offered \$150,000 each to him and Green, Jesselson told Helmut Waszkis (*Philipp Brothers. The Rise and Fall of a Trading Giant*, p. 215) that he was willing to let their pay rise to \$250,000 each.
- 34 Ammann, Daniel, op. cit., p. 73
- 35 'Inside Philipp Brothers, a \$9 billion supertrader most people don't know', *BusinessWeek*, 3 September 1979, Philipp Brothers Collection, box 2, folder 10, p. 207
- 36 Ammann, Daniel, op. cit., p. 75.
- 37 'Secrets of Marc Rich', *Fortune*, 23 January 1984
- 38 Gerard F. Cerchio, the president of Sun International Inc., the trading arm of the Sun Company, quoted in 'The Man Behind Marc Rich', *New York Times*, 18 August 1983, accessed: <https://www.nytimes.com/1983/08/18/business/the-man-behind-marc-rich.html>
- 39 Isaac Querub, interview with the authors, Madrid, June 2019
- 40 Isaac Querub, email to the authors, June 2019
- 41 Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019.
- 42 'Le Pape Du Negoce', *Le Temps*, 30 October 2008, accessed at <https://www.letemps.ch/opinions/pape-negoce>
- 43 Ammann, Daniel, op. cit., p. 82.
- 44 Philipp Brothers Collection, box 1, folder 11, p. 143
- 45 Philipp Brothers, 1977 annual report, in Philipp Brothers Collection, box 2, folder 9
- 46 Razavi, Hossein, 'The New Era of Petroleum Trading: Spot Oil, Spot-Related Contracts, and Futures Markets', World Bank Technical Paper, Number 96, Washington, 1989
- 47 Tetreault, Mary Ann, *Revolution in the World Petroleum Market* (Quorum Books, 1985), p. 55
- 48 'Die Knochen sind noch nicht nummeriert', *Der Spiegel*, 17 February 1986, accessed: <https://www.spiegel.de/spiegel/print/d-13517991.html>
- 49 'Oil: The Great Noses of Rotterdam', *New York Times*, 8 July 1979, accessed: <https://www.nytimes.com/1979/07/08/archives/oil-the-great-noses-of-rotterdam-a-market-that-runs-on-the-telex.html>
- 50 'Etude Sur Le Trading Petrolier', Ministère de la Mer, 14 June 1983, accessed: http://temis.documentation.developpement-durable.gouv.fr/docs/Temis/0002/Temis_0002860/7522.pdf
- 51 Bill Emmitt, interview with the authors, May 2019.
- 52 'Deuss: From Second-Hand Car Dealer to Controversial World Figure', *Bermuda Sun*, 18 February 1994, accessed: <http://bermudasun.bm/Content/Default/NewsOlder20120206/Article/Deuss-From-second-hand-car-dealer-to-controversial-world-figure/3/1294/31102>
- 53 Boon, Marten, 'Deuss' demise: an oil trader's struggle to keep up with the market, 1970s-1990s', MPRA Paper, 2019, accessed: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/95460/1/>

- 54 Sanoff, Jonathan, 'Soyuznefteexport v JOC Oil Ltd: a Recent Development in the Theory of the Separability of the Arbitration Clause', in *The American Review of International Arbitration*, 1990 (Sanoff was an associate general counsel for Transworld Oil, and as such an adviser to JOC Oil)
- 55 Levine, Steve, *The Oil and the Glory* (New York: Random House, 2007), p. 133
- 56 Deposition of Francis V. Elias, in *US v. Advance Chemical Company*, case no. CIV-86-1401-P, US District Court for the Western District of Oklahoma. Elias was at the time the secretary of Transworld Oil Ltd.
- 57 'Energy: JOC Oil Bona Fides', US State Department, cable from US embassy in Valletta, Malta, Washington, May 1974, via WikiLeaks, accessed https://wikileaks.org/plusd/cables/1974VALLET00848_b.html
- 58 'Request for Information on Petroleum Company', US State Department, cable from US embassy in Gaborone, Botswana, Washington, January 1975, via WikiLeaks, accessed. https://wikileaks.org/plusd/cables/1975GABORO00154_b.html
- 59 'Request for Background Information on World Oil Bank', US State Department, cable from US embassy in Ankara, Turkey, Washington, May 1978, via WikiLeaks, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/1978ANKARA03599_d.html
- 60 'Iran: Contra Investigation', US Senate, appendix B, vol. 25, Deposition of Theodore G. Shackley, pp. 20-23 and 377-383. The name of Transworld Oil is misspelled as Trans-World, and John Deuss is misspelled several times as 'John Dois', accessed <https://ia902906.us.archive.org/25/items/reportofcongress25unit/reportofcongress25unit.pdf>.
- 61 'Deuss: From Second-Hand Car Dealer to Controversial World Figure', *Bermuda Sun*, op. cit.
- 62 'Ayatollah Khomeini returns to Iran', *The Associated Press*, 1 February 1979, accessed <https://www.apnews.com/3042785d564d4acaa2e4a18bf2c06d25>
- 63 Yergin, Daniel, op. cit., pp. 656-680
- 64 'Middleman Made a Fortune in the Good Old Days Of Oil Crisis', *Washington Post*, 15 February 1983.
- 65 Yergin, Daniel, *The Prize*, p. 679
- 66 Copetas, A. Craig, op. cit., p. 72
- 67 Ammann, Daniel, *The King of Oil*, p. 177
- 68 Hellmuth Weisser, interview with the authors, Hamburg, May 2019
- 69 Philipp Brothers Collection, box 1, folder 11, p. 143.
- 70 Broehl, Jr., Wayne G., *Cargill: From Commodities to Customers* (University Press of New England, 2008), p. 38
- 71 Group of Seven, 'Declaration 1979', Tokyo, 29 June 1979, in Oxford Institute of Energy Studies archive, grey literature, box 79

الفصل الثالث: آخرُ المصارف

- 1 This account of Jamaica's dealings with Marc Rich + Co is based primarily on the authors' interviews with Hugh Hart, Manny Weiss, Vincent Lawrence and Carlton Davis. The story of the country's Friday night crisis was told to the authors by Hart.
- 2 In the first half of the 1980s, Jamaica was the third-largest bauxite producer after Australia

- and Guinea, and the fourth largest alumina producer after Australia, the US and the USSR, according to the US Geological Survey
- 3 'History of Aluminum', The Aluminum Association, 2019 accessed <https://www.aluminum.org/aluminum-advantage/history-aluminum>
- 4 US Geological Survey data.
- 5 Stuckey, John A., *Vertical Integration and Joint Ventures in the Aluminum Industry* (Harvard University Press, 1983), p. 84
- 6 European Commission decision on aluminium imports from Eastern Europe, 19 December 1984, accessed <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:31985D0206&from=GA>
- 7 US Geological Survey data
- 8 'World Bauxite Industry Recent Trends and Implications of Guyana's Nationalization Moves', CIA, April 1971, accessed, https://www.cia.gov/library/readingroom/docs/CIA-RDP85T00875R001700010006_3.pdf
- 9 Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers. The Rise and Fall of a Trading Giant*, p. 120
- 10 'Guyana's Bauxite Industry Since Partial Nationalization', CIA, December 1972, accessed, <https://www.cia.gov/library/readingroom/docs/CIA-RDP85T00875R001700040056-5.pdf>.
- 11 'Bodies on the Doorstep' Jamaica in the 1970s', Association for Diplomatic Studies and Training, accessed <https://adst.org/2016/12/bodies-doorstep-jamaica-late-1970s/>
- 12 'Rules Bent for Jamaica, Helping US Industry', *New York Times*, 1981, accessed: <https://www.nytimes.com/198228/04/business/rules-bent-for-jamaica-helping-us-industry.html>
- 13 Davis, Carlton, *Jamaica in the World Aluminium Industry*, 2011, vol. 3, p. 67; and USGS yearbooks.
- 14 Hugh Hart, interview with the authors, Kingston, March 2019, and Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019
- 15 'What's Behind the Govt., Marc Rich Relationship?', *The Daily Gleaner*, 5 August 1985, p. 1, accessed <https://newspaperarchive.com/kingston-gleaner-aug-05-1985-p-1/> Also confirmed in authors' interviews with Manny Weiss and Hugh Hart.
- 16 Ken Hill, a US marshal who spent years trying to arrest Rich, quoted in 'The Face of Scandal', *Vanity Fair*, June 2001, accessed: <https://www.vanityfair.com/news/2001/06/rich200106>.
- 17 Hugh Hart, interview with the authors, Kingston, March 2019.
- 18 Jamaica Bauxite Institute.
- 19 Hugh Hart, interview with the authors, Kingston, March 2019
- 20 Davis, Carlton, *Jamaica in the World Aluminium Industry*, vol. 3, p. 90
- 21 'Implementation Completion Report – Clarendon Alumina Production Project', World Bank, 1995, accessed. http://documents.worldbank.org/curated/en/326311468043471038/pdf/multi_page.pdf
- 22 Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019
- 23 'Marc Rich "Tolling" Deals Reopen US Aluminium Plants', *Financial Times* 17 October 1986
- 24 'Electric Shocks for Aluminium Producers', *Financial Times*, 11 September 1987
- 25 US Bureau of Labor Statistics, producer price index, aluminium foil, accessed via the FRED database <https://fred.stlouisfed.org/series/WPU10250111>
- 26 Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019

- 27 Ibid
- 28 According to Rich, quoted in 'Alchemist At Large', *Financial Times*, 1 September 1988
- 29 Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019
- 30 Hugh Small, interview with the authors, Kingston, March 2019
- 31 According to Hugh Small and Vincent Lawrence in interviews with the authors, Kingston, March 2019
- 32 'PM Confirms Rich Deal', *The Daily Gleaner*, 30 June 1989 accessed <https://newspaperarchive.com/kingston-gleaner-jun-30-1989-p-1/>
- 33 Based on data in Clarendon Alumina Production 2006 bond prospectus.
- 34 \$313m from 1982-1987, \$365m from 1988-1999, \$125m in 2000 and \$65m in 2003. See, Davis, Carlton '2009 Fiscal Budgets (Part 1) Prepayment of bauxite and alumina earnings' at <http://old.jamaica-gleaner.com/gleaner/20090308/focus/focus5.html> and Clarendon Alumina Production 2006 bond prospectus
- 35 Carlton Davis, interview with the authors, Kingston, March 2019.
- 36 Copper Handbook, World Bank, 1981 (The Democratic Republic of Congo was known as Zaïre between 1971 and 1997), accessed <http://documents.worldbank.org/curated/en/543761492970653971/pdf/multipage.pdf>
- 37 'What's in a name?', *The Economist*, 5 October 2017. The economist was Antoine van Agtmael, who worked at the International Finance Corporation, a branch of the World Bank
- 38 Ricardo Leiman, interview with the authors, London, August 2019
- 39 Quoted in 'Why Marc Rich is Richer than Ever', *Fortune*, 1 August 1988, accessed: https://archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune_archive/1988/08/01/70845/index.htm
- 40 'While Marc Rich Was Fugitive, Firm Dealt With Pariah Nations', *Wall Street Journal*, 23 April 2001, accessed: <https://www.wsj.com/articles/SB982885815892990443>.
- 41 Eric de Turckheim, interview with the authors, Geneva, March 2019
- 42 Ammann, Daniel, *The King of Oil*, op. cit., p. 194.
- 43 Macmillan, Harold, 'The Wind of Change', Cape Town, 3 February 1960, accessed <http://www.africanrhetoric.org/pdf/J%2020%20Macmillan%20-%2020%the%20wind%20of%20change.pdf>
- 44 Ivan Glasenberg, who would become CEO of Glencore, couldn't participate in the Los Angeles Olympics in 1984 as a consequence of the boycott
- 45 Shipping Research Bureau, 'Embargo Apartheid Oil's Secrets Revealed' (Amsterdam University Press 1995), in the collection of the International Institute of Social History, Amsterdam, p 192, accessed https://archieffsocialhistory.org/sites/default/files/docs/collections/embargo_apartheids_oil_secrets_revealed_0.pdf#overlay-context=nl_node/4708.
- 46 Ford, Jonathan, *Depression, Oil Trading & a Mind at War With Itself* (Chipmunk publishing, 2016), a memoir written by a former Vitol trader
- 47 Mark Crandall, interview with the authors, London, May 2019
- 48 David Issroff, interview with the authors, New York, August 2019
- 49 Shipping Research Bureau, op cit, p. 326
- 50 'South Africa's Secret Lifeline', *Observer*, 3 June 1984
- 51 Van Vuuren, Hennie, *Apartheid, Guns and Money* (London: Hurst & Company, 2018)
- 52 Shipping Research Bureau, op cit, p. 258
- 53 Van Vuuren, Hennie, op. cit, p. 103

- 54 Quoted in Shipping Research Bureau, op. cit., p. 149. The BBC didn't broadcast the interview with John Deuss, but the tape resurfaced years later when it was used by the Dutch television investigative programme *Gouden Bergen*, on 10 September 1989.
- 55 Ammann, Daniel, op. cit., p. 195.
- 56 Authors' interview with former senior Marc Rich + Co executive, who declined to be named.
- 57 Authors' interview with 'Monsieur Ndolo' (pseudonym used by the Marc Rich trader who set up Cobuco in the early 1980s).
- 58 GDP per capita database, World Bank, accessed https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.pcap.cd?most_recent_value_desc=true
- 59 The US Federal Reserve effective rate peaked above 22% in 1981.
- 60 Based on EIA data showing Burundian oil consumption at 700-800 barrels a day in 1980-1983, and a standard VLCC carrying 2 million barrels.
- 61 Authors' interview with a trader, who requested anonymity.
- 62 Ammann, Daniel, op. cit., p. 93.
- 63 'Executive Order 12205', US Government, Washington, 7 April 1980, 45 FR 24099, 3 CFR, 1980 Comp., p. 248, accessed <https://www.archives.gov/federal-register/codification/executive-order/12205.html>
- 64 NBC interview with Rich, 1992.
- 65 Indictment 'United States of America vs Marc Rich et al.', United States District Court, Southern District of New York, September 1983.
- 66 Ibid.
- 67 'The Lifestyle of Rich, the infamous', *Fortune*, 30 June 1986, accessed <https://fortune.com/2013/06/30/the-lifestyle-of-rich-the-infamous-fortune-1986/>
- 68 'Judge Orders Exxon to Repay \$895m', *Financial Times*, 26 March 1983.
- 69 'Arco to Pay \$315 Million to Settle Claims of Price Control Violations, Overcharges', *Wall Street Journal* 2 May 1986.
- 70 Thomas, Evan, *The Man to See* (New York: Simon & Schuster, 1991), p. 417. Rich, however, denied the account, saying there was 'not a shred of truth in it'. Rich said his lawyer never asked him to return to the US.
- 71 'The controversial pardon of international fugitive Marc Rich', US Congress, Washington, 8 February and 1 March 2001, pp. 73 and 303, accessed https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/2001/12/1/The_Controversial_Pardon_of_International_Fugitive_Marc_Rich.pdf

الفصل الرابع: البراميل الورقية

- 1 Andy Hall, interview with the authors, Derneburg, March 2019.
- 2 BP Statistical Review of World Energy. Kuwait pumped 1.4m b/d and Iraq pumped 2.8m b/d. Total global oil production was estimated at 63.8m b/d.
- 3 UN Security Council Resolution 661 of 6 August 1990, accessed <http://unscr.com/en/resolutions/doc/661>
- 4 Andy Hall, interview with the authors, Derneburg, March 2019.
- 5 'Will Phibro's Daddy Squash Its Ambitions?', *Business Week*, 25 March 1991.
- 6 Colin Bryce, interview with the authors, London, February 2019.

- 7 'Dojima Rice Exchange', Japan Exchange Group, accessed: <https://www.jpex.co.jp/dojima/en/index.html>
- 8 Wiener Robert J, 'Origins of Futures Trading The Oil Exchanges in the 19th Century', L'Université Laval, Quebec, Canada 1992
- 9 Andy Hall, interview with the authors, Derneburg, March 2019
- 10 'Salomon Inc.'s Powerful Oil Man, Andrew Hall, Leads a Resurgence of Traders on Wall Street', *Wall Street Journal*, 11 January 1991.
- 11 Oil Monthly Market Report, International Energy Agency, Paris, January 1990, p 11
- 12 'Saddam's Message of Friendship to President Bush', US State Department, cable from US Embassy in Baghdad, 25 July 1990 accessed https://wikileaks.org/plusd/cables/90BAGHDAD4237_a.html
- 13 Andy Hall, interview with the authors, Derneburg, March 2019
- 14 Ibid
- 15 'Iraq Threatens Emirates and Kuwait on Oil Glut', *New York Times*, 18 July 1990, accessed <https://www.nytimes.com/1990/07/18/business/iraq-threatens-emirates-and-kuwait-on-oil-glut.html>.
- 16 'Invading Iraqis Seize Kuwait and Its Oil', *New York Times*, 3 August 1990, accessed <https://www.nytimes.com/1990/08/03/world/iraqi-invasion-invading-iraqis-seize-kuwait-its-oil-us-condemns-attack-urges.html>
- 17 'Meaner than a Junkyard Dog', *Texas Monthly*, April 1991, accessed: <https://www.texasmonthly.com/articles/meaner-than-a-junkyard-dog/>
- 18 Andy Hall, interview with the authors, Derneburg, March 2019
- 19 Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers The Rise and Fall of a Trading Giant*, pp. 232-233
- 20 Philipp Brothers Collection box 1, folder 11, p. 143
- 21 David Tendler, interview with the authors, New York, August 2019
- 22 'Behind the Salomon Brothers Buyout' *Fortune*, 7 September 1981, accessed <https://fortune.com/1981/09/07/salomon-brothers-buyout/>.
- 23 Waszkis, Helmut, *Philipp Brothers. The Rise and Fall of a Trading Giant*, p. 251
- 24 Ibid
- 25 David Tendler, interview with the authors, New York, August 2019
- 26 'Voest-Alpine Plight Affects All Austria', *New York Times*, 20 January 1986, accessed <https://www.nytimes.com/1986/01/20/business/voest-alpine-plight-affects-all-austria.html>
- 27 Kloeckner corporate website, accessed <https://www.kloeckner.com/en/group/history.html>.
- 28 'Ferruzzi Group - Trading Activities May Post \$100m Loss for 1989', *Wall Street Journal*, 25 September 1989
- 29 Serge Varsano, interview with the authors, Paris, November 2019
- 30 'OPEC Keeps Oil Traders Guessing', *Financial Times*, 12 April 1988
- 31 Authors' interview with former executive of Transworld Oil, who declined to be named
- 32 Ibid
- 33 The size of estimated losses varies according to sources, but most put it between \$200 and \$660 million. Bower, Tom, *The Squeeze* (London: HarperPress, 2010), pp 63-65.
- 34 'Oil Trader Big Winner in Atlantic Sale to Sun', *New York Times*, 7 July 1988, accessed <https://www.nytimes.com/1988/07/07/business/business-people-oil-trader-a-big-winner-in-atlantic-sale-to-sun.html>

- 1 The description in this chapter of the fall of Marc Rich is based primarily on the authors' interviews with people involved, including Zbynek Zak, Josef Bermann, Paul Wyler, Manny Weiss, Ivan Glasenberg, Mark Crandall, Graham Sharp, Danny Posen and Isaac Querub, as well as on Ammann, Daniel, *The King of Oil* (op. cit.).
- 2 Jim Daley, who joined Marc Rich + Co in 1977 to run oil financing, interview with the authors, London, August 2019
- 3 Interview with Rich in 'Fugitive Marc Rich Prospers Abroad, Hopes to Settle US Criminal Charges', *Wall Street Journal*, 1 February 1994
- 4 'Smoking Out Marc Rich', *Institutional Investor*, 1 August 1992
- 5 Danny Posen, interview with the authors, London, February 2019
- 6 Mark Crandall, interview with the authors, London, May 2019.
- 7 'A definition of Richness', *Financial Times*, 10 August 1992.
- 8 Mark Crandall, interview with the authors, London, May 2019
- 9 'Aide to Marc Rich Quits Post', *New York Times* 4 June 1992, accessed <https://www.nytimes.com/1992/06/04/business/aide-to-marc-rich-quitspost.html>.
- 10 Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019.
- 11 Ibid
- 12 Isaac Querub, interview with the authors, Madrid, June 2019
- 13 Ibid
- 14 Bloomberg data
- 15 Zbynek Zak, interview with the authors, Zug, June 2019.
- 16 Ammann, Daniel, *The King of Oil*, p. 226.
- 17 Manny Weiss, interview with the authors, London, March 2019.
- 18 Mark Crandall, interview with the authors, London, May 2019.
- 19 'What Makes \$1 Billion a Year and Oils the Global Economy While Rebuilding Its Reputation?', Bloomberg News, 2018, accessed <https://www.bloomberg.com/news/features/2018-05-31/oil-trader-trafigura-rebuilds-reputation-while-making-billions>
- 20 'Marc Rich Cedes Majority Stake in Commodities Firm He Founded', *Wall Street Journal*, 9 March 1993; 'Marc Rich Hopes For Resolution of Tax Case', *Financial Times*, 12 March 1993
- 21 As told by Zbynek Zak, who was present, interview with the authors, Zug, June 2019.
- 22 Authors' correspondence with Zbynek Zak, February 2020.
- 23 'Marc Rich Passes Control of Company to Employees', *Wall Street Journal*, 10 December 1993, and Amman, Daniel, op. cit., p. 233
- 24 Isaac Querub, interview with the authors, Madrid, June 2019
- 25 According to several people involved in the deliberations, but Ebner doesn't remember any discussion with Strothotte, and says he's never invested in commodities (Martin Ebner, interview with the authors by telephone, February 2020)
- 26 'Roche's 93 net rose by 29%', *Wall Street Journal*, 20 April 1994
- 27 The company's structure before 1994 was complicated, and different partners remember different things about the details of the buyout deal Rich, asked by his biographer to confirm that he had received about \$600 million from the sale of the company, said that that was 'not far from the truth' (Ammann, Daniel, *The King of Oil*, op. cit., p. 235).
- 28 Ammann, Daniel, op. cit., p. 233

- 29 Mark Crandall, interview with the authors, London, May 2019.
- 30 Trafigura, internal publication.
- 31 Danny Posen, interview with the authors, London, February 2019 The group bought Skydiver as well as Trafigura, but left Blackheart on the shelf.
- 32 Edmundo Vidal, interview with the authors, Lima, April 2019.
- 33 Authors' interview with a former Trafigura executive, who declined to be named.
- 34 Zbynek Zak, interview with the authors, Zug, June 2019
- 35 Authors' calculation based on Glencore's trading profit in this period
- 36 Lucio Genovese, interview with the authors by video call, October 2020
- 37 Based on accounts published in bond prospectuses from 1998, and interviews with former partners.
- 38 Blank v Commissioner of Taxation in Australia's High Court, 2016, accessed http://www.hcourt.gov.au/assets/publications/judgment-summaries/2016/hca-42-2016_11_09.pdf
- 39 Mark Crandall, interview with the authors, London, May 2019

الفصل السادس: أضخمُ سعرِ إقفالٍ في التاريخ

- 1 This account of Trans-World in Russia is based on the authors' interviews with several former Trans World employees and executives; Lev Chernoy and Michael Cherny's emailed responses to questions from the authors, archived copies of the Reubens' website, containing biographical details, and various other published interviews given by Reuben and other protagonists, including: 'Russia's Aluminium Tsar', *The Economist*, 21 January 1995, 'Grabbing a Corner on Russian Aluminum', *Businessweek*, 16 September 1996; 'Helter-Smelter: Amid Russia's Turmoil, UK Firm Wins Slice of Nation's Aluminum', *Wall Street Journal*, 28 January 1997, 'Transworld Group: Pitfalls for Pioneers', *Financial Times*, 17 June 1998, and 'Aluminium "Risk Taker" Changes Tack in Russia', *Financial Times*, 11 April 2000
- 2 Felix Posen, interview with the authors, London, May 2019
- 3 Tarasov, Artem, *Millionaire* (2004) Authors' translation from the Russian text, accessed at http://lib.ru/NEWPROZA/TARASOW_A_millioner.txt
- 4 Ibid
- 5 'Soviets buy American', *New York Times*, 10 May 1989, accessed: <https://www.nytimes.com/1989/05/10/opinion/foreign-affairs-soviets-buy-american.html>
- 6 According to a senior Marc Rich + Co executive at the time, who requested anonymity
- 7 According to David Lilley, who worked for Philipp Brothers and then Metallgesellschaft. When the Phibro metals trading team moved to Metallgesellschaft, the German company took over a significant part of the nickel deal
- 8 According to his son, in 'The Reuben Show: The Hottest Property Tycoons in London', *Evening Standard*, 25 June 2010, accessed: https://www.standard.co.uk/lifestyle/the-reuben-show-the-hottest-property-tycoons-in-london_6484966.html
- 9 'Baby Reuben', *Estates Gazette*, 24 June 2006.
- 10 'Brothers Go Public Over Their Success', *Jewish Chronicle*, 28 March 2003, accessed: <https://www.reubenbrothers.com/brothers-go-public-over-their-success/>
- 11 David Issroff, interview with the authors, New York, August 2019

- 12 Ibid
- 13 Danny Posen (who was head of Marc Rich + Co's office in Moscow at the time), interview with the authors, London, February 2019
- 14 Lev Chernoy, emailed response to questions from the authors, February 2020
- 15 'We Saved the Industry', *Rosbalt* 25 November 2006 (interview with Lev Chernoy), accessed. <http://chernoi.ru/top/publikatsii/publitsistika/105-my-spasli-promyshlennost-rossii-intervyu-informatsionnomu-agentstvu-rosbalt> 25 11 2006
- 16 Grabbing a Corner on Russian Aluminum', *Businessweek*, 16 September 1996
- 17 'Aluminium "Risk Taker" Changes Tack in Russia', *Financial Times* 11 April 2000, accessed. <https://www.reubenbrothers.com/aluminium-%e280%b2risk-taker%e280%b2-changes-tack-in-russia/>
- 18 Ibid
- 19 Lev Chernoy, emailed response to questions from the authors, February 2020
- 20 'Trans-World - Establishment of a New Aluminium Company', Macquarie Equities Limited, December 1995
- 21 King of the Castle', *The Economist*, 21 January 1995, accessed <https://www.reubenbrothers.com/king-of-the-castle-russianaluminium/>
- 22 Ibid.
- 23 'It's Lawyers at Dawn in the Wild East', *Guardian*, 1 March 2000, accessed <https://www.reubenbrothers.com/it%e280%b2s-lawyers-at-dawn-in-the-wild-east/>
- 24 Gary Busch, interview with the authors, London, May 2019
- 25 'Helter-Smelter Amid Russia's Turmoil, UK Firm Wins Slice of Nation's Aluminum', *Wall Street Journal*, 28 January 1997
- 26 Bloomberg data.
- 27 Op. cit., *Financial Times* 2000, via Reuben Brothers website
- 28 Berezovsky v Abramovich Gloster judgment, 2012, paragraph 1044 [2012] EWHC 2463 (Comm)
- 29 'Smert' predprinimatelya, *Kommersant*, 12 September 1995, accessed <https://www.kommersant.ru/doc/117306>
- 30 Igor Vishnevsky (former head of Glencore's Moscow office) interview with the authors, London, June 2019.
- 31 David Issroff, interview with the authors, New York, August 2019
- 32 Op. cit., *Financial Times*, 2000, via Reuben Brothers website.
- 33 Ibid
- 34 Ibid.
- 35 Ibid
- 36 US State Department, 2005 Kazakhstan investment climate statement, accessed <https://2001-2009.state.gov/e/eeb.ifd/2005.42065.htm>
- 37 Archive of Reuben Brothers website, accessed <http://web.archive.org/web/20060419184709/http://www.reubenbrothers.com/transworld.html>
- 38 Ibid, *Financial Times*, 2000, via Reuben Brothers website
- 39 'Reuben Brothers give Tories nearly £200,000', *Financial Times*, 29 July 2008 accessed <https://www.ft.com/content/4cc2e73c-5dc2-11dd-8129-000077b07658>
- 40 'Reuben Foundation donates £80 million for first new Oxford college in 30 years', Oxford University, 11 June 2020, accessed <https://www.ox.ac.uk/news/2020-06-11-reuben-foundation-donates-80-million-first-new-oxford-college-30-years>

- 41 Igor Vishnevskiy, interview with the authors, London, June 2019
- 42 According to a person who attended a game with them, who requested anonymity
- 43 'Lev Chernoy: Almost half the business elite of the country are my proteges,' *Komsomlskaya Pravda*, 15 November 2004, accessed <https://www.kp.ru/daily/23403/33998/>
- 44 Lucio Genovese, interview with the authors by video call, October 2020
- 45 Klebnikov, Paul, *Godfather of the Kremlin Life and Times of Boris Berezovsky* (Mariner Books, 2001), p. 71
- 46 Klebnikov, Paul, *Ibid.*, p. 182, and authors' interview with Raymond Cretegny, Geneva, May 2019.
- 47 Igor Vishnevskiy, interview with the authors, London, June 2019.

الفصل السابع: شيوعية بصيغة رأسمالية

- 1 'El Hotel Parque Central de La Habana Cumple ya 20 años', *Cibercuba*, 6 May 2018, accessed <https://www.cibercuba.com/noticias/2018/05/06/196568-s27316-hotel-parque-central-habana-cumple-20-anos>.
- 2 'Search for New Capital Sources', *Cuba Business*, October 1994, vol. 8, no. 8.
- 3 Ian Taylor, interview with the authors, London, February 2019
- 4 Colin Bryce, interview with the authors, London, February 2019
- 5 David Jamison, interview with the authors, Grafton, February 2019
- 6 Ford, Jonathan, *Depression, Oil Trading & A Mind At War With Itself* (Chipmunk Publishing, 2016), p. 130
- 7 'Ian Taylor: the oilman, his cancer, and the millions he's giving the NHS', *The Times*, 8 June 2019, accessed <https://www.thetimes.co.uk/article/ian-taylor-the-oilman-his-cancer-and-the-millions-hes-giving-the-nhs-wnwbtpq2h>.
- 8 Blasier, Cole, 'El fin de la Asociación Soviético-Cubana', *Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile*, accessed <https://revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/download/15377/28489>; and TASS, 'Trade, Credit Pact Signed with USSR', Moscow, 12 January 1964
- 9 Authors' interview with former senior Marc Rich + Co trader, who requested anonymity
- 10 Fidel Castro speech, 28 January 1990, Castro Speech Data Base, Latin American Network Information Center University of Texas at Austin, accessed <http://lanic.utexas.edu/project/castro/db/1990/19900129.html>
- 11 Ian Taylor and David Fransen, interview with the authors, London, February 2019
- 12 Vitrol brochure, 2010
- 13 Vitrol annual report, 1994
- 14 *Cuba Business*, op. cit., October 1994
- 15 *Team spirit* (Paris: Sucres et Denrées, 2012), a book printed to commemorate the 60th anniversary of the company
- 16 David Fransen, interview with the authors, London, February 2019.
- 17 Perez Lopez, Jorge, 'The Restructuring of the Cuban Sugar Agro industry: A Progress Report Association for the Study of the Cuban Economy' 2016, accessed https://www.ascecuba.org/asce_proceedings-the-restructuring-of-the-cuban-sugar-agroindustry-a-progress-report.

- 18 United States Department of Agriculture, Foreign Agriculture Service database
- 19 David Fransen, interview with the authors, London, February 2019
- 20 The ownership structure of Sunrise (Bermuda) Ltd is shown in Vitol's 1994 annual report
- 21 Ford, Jonathan, op. cit
- 22 'Vitol's Ian Taylor on oil deals with dictators and drinks with Fidel', *Financial Times*, 8 April 2018, accessed <https://www.ft.com/content/2dc35efc-89ea-11e8-bf9e-8771d5404543>
- 23 'Lured by Sun and Socialism, Tourists Flocking to Cuba', *Washington Post*, 1999, accessed <https://www.washingtonpost.com/archive/politics/1999/01/09/lured-by-sun-and-socialism-tourists-flocking-to-cuba/f5ec77c7-95ed-4b6b-b318-d12b47a74ea9/>
- 24 Igor Vishnevskiy, interview with the authors, London, June 2019
- 25 Danny Posen, interview with the authors, London, February 2019
- 26 Interview with former senior Cargill executive, who declined to be named
- 27 Raymond Cretegnny, a former managing director of Andre, interview with the authors, Geneva, May 2019
- 28 Data provided to the authors by Vitol February 2020
- 29 Offering circular, Vitol Master Trust, 1999
- 30 'Inside Vitol: How the World's Largest Oil Trader Makes Billions', Bloomberg News, 2016, accessed <https://www.bloomberg.com/news/features/2016-06-01-giant-oil-trader-vitol-makes-billions-in-volatile-times>.
- 31 Vitol 1967 annual report
- 32 David Jamison, interview with the authors, Graffham, February 2019
- 33 Philipp Brothers Collection, box 1, folder 11, p. 143
- 34 Brochure, Vitol Holding NV, 1974, p. 11
- 35 David Jamison, interview with the authors, Graffham, February 2019
- 36 'Fasting on the Oil Glut', *Texas Monthly*, October 1984.
- 37 David Jamison, interview with the authors, Graffham, February 2019
- 38 Vitol's 1970 annual report
- 39 Ford, Jonathan, op. cit., p. 120
- 40 Euromin's 1995 annual report, available via Companies House in the UK, accessed: <https://beta.companieshouse.gov.uk/company/FC016897/filing-history>
- 41 Ibid.
- 42 Ian Taylor, interview with the authors, London, February 2019
- 43 In 1999, Vitol traded about 3 million barrels a day of oil and products, according to data provided to the authors by the company. A Glencore bond prospectus puts its oil and products trading volume at 2.5 million barrels a day the same year
- 44 Raznjatovic (Arkan) indictment, International Criminal Tribunal for the Former Yugoslavia, 1997, accessed: https://www.icty.org/x/cases/zeljko_raznjatovic/ind/en/ark-11970930e.pdf.
- 45 'Oil chief paid \$1 million to warlord', *Guardian*, 1 July 2001, accessed: <https://www.theguardian.com/world/2001/jul/01/balkans.warcrimes2>
- 46 Vitol, email to the authors, February 2020
- 47 OMV Petrom SA v Glencore International AG, England and Wales High Court (Commercial Court), 13 March 2015, [2015] EWHC 666 (Comm), accessed <http://www.bailii.org/ew/cases/EWHC/Comm/2015/666.html>; compensation figure from Glencore's 2015 annual report
- 48 Graham Sharp, interview with the authors, London, February 2019

- 49 Vitol Holding BV, the holding company for the group, reported a \$6.6 million profit for the year, but Vitol Holding II SA, the Luxembourg entity through which Vitol's managers held shares in the group, reported a \$6 million loss.
- 50 US Department of Justice, *US v Cargill, Inc*, and Continental Grain Co., US District Court for the District of Columbia, Civil No 1:99CV01875, Washington, 8 July 1999, accessed: <https://www.justice.gov/atr/case-document/file/490676/download>
- 51 Brian Gilvary, interview with the authors, London, November 2019
- 52 A gripping and comprehensive account of the rise and fall of Enron is McLean, Bethany, and Elkind, Peter *The Smartest Guys in the Room* (New York: Portfolio, 2003)
- 53 'Enron Will Pay \$445 Million to Buy Metals Merchant MG', *Wall Street Journal*, 23 May 2000, accessed: <https://www.wsj.com/articles/SB959026617606197228>.
- 54 'Inside Vitol: How the World's Largest Oil Trader Makes Billions', Bloomberg News, 1 June 2016, accessed: <https://www.bloomberg.com/news/features/2016-06-01/giant-oil-trader-vitol-makes-billions-in-volatile-times>
- 55 McLean, Bethany, and Elkind, Peter, op. cit., p. 225.
- 56 Ibid, p. 224
- 57 'Timeline: A Chronology of Enron Corp.', *New York Times*, 18 January 2006, accessed: <https://www.nytimes.com/2006/01/18/business/world/business/timeline-a-chronology-of-enron-corp.html>
- 58 US Department of Justice, *US v Cargill, Inc.*, and Continental Grain Co., US District Court for the District of Columbia, Civil No 1:99CV01875, Washington, 8 July 1999, accessed: <https://www.justice.gov/atr/case-document/file/490676/download>

الفصل الثامن: الانفجار الكبير

- 1 'XSTRATA - A Leap Upwards', memo sent by Mick Davis to Brian Azzopardi, Gavin Foley and Benny Levene, 27 June 2001, copy in the authors' possession.
- 2 Deng Xiaoping, 'Emancipate the Mind, Seek Truth From Facts and United as One in Looking to the Future', Beijing, 13 December 1978, accessed: http://cpcchina.chinadaily.com.cn/2010-10/15/content_13918199.htm
- 3 Leung, Guy C. K., Li, Raymond, and Low, Melissa, 'Transitions in China's Oil Economy, 1990-2010'
- 4 Yiping Xiao, Yan Song, and Xiaodong Wu, 'How Far Has China's Urbanisation Gone?', *Sustainability*, August 2018, accessed: https://res.mdpi.com/sustainability/sustainability-10-02953/article_deploy/sustainability-10-02953.pdf.
- 5 Eslake, Saul 'Commodity Prices' Paper Presented to the International Conference of Commercial Bank Economists, 23 June 2011, accessed: https://grattan.edu.au/wp-content/uploads/2014/04/092_ICCBE_commodities.pdf
- 6 IMF data, gross domestic product per capita, constant prices, measured using purchasing power parity, 2011 international dollar, accessed: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/01/weodata/weorept.aspx?prx=61&pry=11&sy=1980&key=2024&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=-&br=1&c=924&s=NGDPPPPPC%2CNGDPDPC%2CPPPPC&grp=0&a>
- 7 'Protocol on the Accession of the People's Republic of China', World Trade Organization,

- November 2001, accessed https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_chine_e.htm
- 8 International Monetary Fund data
- 9 World Bureau of Metal Statistics
- 10 'Commodity Supercycles. What Are They and What Lies Ahead', Bank of Canada, Bank of Canada Review, Autumn 2016, accessed: <https://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2016/11/boc-review-autumn16-buyuksahin.pdf>.
- 11 Ibid
- 12 'The Role of Major Emerging Markets in Global Commodity Demand', World Bank, June 2018, accessed: <http://documents.worldbank.org/curated/en/865201530037257969/pdf/WPS8495.pdf>
- 13 'Glasenberg was a cheeky kid – ex teacher', *Sunday Times* (South Africa),
- 22 May 2011, accessed: <https://www.timeslive.co.za/news/south-africa/2011-05-22-glasenberg-was-a-cheeky-kid-ex-teacher/>
- 14 NYC Marathon results, Glasenberg's page at <https://results.nyrr.org/runner/5960/result.941106>.
- 15 'Der Reichster Haendler der Welt', *Bilanz*, 1 May 2011, accessed <https://www.handelszeitung.ch/unternehmen/der-reichste-handler-der-welt>
- 16 Felix Posen, interview with the authors, London, May 2019
- 17 According to official Glencore biography accessed <https://www.glencore.com/en/who-we-are/our-leadership>.
- 18 Josef Bermann, interview with the authors, Zurich, May 2019
- 19 Zbynek Zak, interview with the authors, Zug, June 2019
- 20 'Enx Float Lifts Veil on Glencore's \$10bn Empire', *Sydney Morning Herald*, 1 September 2001
- 21 According to two senior Glencore partners, speaking on condition of anonymity.
- 22 Paul Wyler, interview with the authors, Zurich, June 2019
- 23 Authors' interview with former Glencore employee, who declined to be named.
- 24 Greg James, interview with the authors by telephone, June 2019
- 25 Ivan Glasenberg, interview with the authors, Baar, August 2019.
- 26 By the end of 1998, Australian export prices for thermal coal had dropped to \$26.1 a tonne, the lowest since 1987, according to IMF data.
- 27 Glencore May 2002 prospectus.
- 28 'The World is Hungry for Coal, Glencore Says', *Coal Week International*, August 2001
- 29 'Glencore's Glasenberg on Enx IPO, Coal Potential Comment', Bloomberg News, 4 September 2001
- 30 Glencore's August 2000 prospectus.
- 31 'Enx Float Lifts Veil on Glencore's \$10bn Empire', *Sydney Morning Herald*, 1 September 2001
- 32 Glencore's May 2002 prospectus.
- 33 Xstrata, IPO prospectus, 2002
- 34 Mick Davis, interview with the authors, London, June 2019
- 35 This account is based on the authors' interviews with Mick Davis, Ivan Glasenberg, other executives of the time, and their advisers, as well as contemporaneous company reports.
- 36 Mick Davis, interview with the authors, London, September 2019
- 37 According to Bloomberg data.
- 38 Glencore's historical financial data compiled by the authors based on bond prospectuses

and related disclosures

39 Andy Hall, interview with the authors, Derneburg, March 2019

40 'Profile. Michael Farmer', *Metal Bulletin*, March 2014.

41 Noble Group's 2016 annual report.

42 'Born to be a Noble Man', *South China Morning Post*, 27 May 2002

الفصل التاسع: البترودولار والحكام اللصوص

- 1 This account of Glencore's role in the oil-for-food scandal is based on the lengthy and detailed report of the inquiry led by Paul Volcker: 'Report on Programme Manipulation', Independent Inquiry Committee into the United Nations Oil-for-Food Programme, 27 October 2005. The roles of Glencore, Lakhani and Incomed Trading are detailed on pp 143-156
- 2 'Pakistani broker fuels Iraqi Kurdistan oil exports', *Financial Times*, 29 October 2015, accessed: <https://www.ft.com/content/02a7065a-78cd-11e5-933d-efcdc3c11c89>.
- 3 'Music and message of Baghdad's Concert for Peace expected to fall on deaf ears in Washington', *Irish Times*, 1 Feb 2003, accessed: <https://www.irishtimes.com/news/music-and-message-of-baghdad-s-concert-for-peace-expected-to-fall-on-deaf-ears-in-washington-1.347379>
- 4 'Pakistani broker fuels Iraqi Kurdistan oil exports', *Financial Times*, 29 October 2015. A spokesman for Lakhani later told Bloomberg News that he had meant he was 'prepared to work hard in a 'hands on' manner, often in a small team'.
- 5 'Report on Programme Manipulation', Independent Inquiry Committee into the United Nations Oil for-Food Programme, 27 October 2005, p 154
- 6 The surcharge was initially set at 50 cents per barrel, but was soon lowered to between 30 and 25 cents per barrel, depending on the destination. By late 2002, it was lowered again to 15 cents per barrel
- 7 The full report can be found at the archived version of the Independent Inquiry Committee's website: <http://web.archive.org/web/20071113193128/http://www.iic-offp.org/documents/IIC%20Final%20Report%2027Oct2005.pdf>. Some of the individuals whom the report accused of involvement in the manipulation of the oil-for-food programme have publicly criticised the inquiry's methods and conclusions, arguing that it was politically motivated. However, the inquiry, which was endorsed by the UN Security Council, was praised by UN Secretary General Kofi Annan as an 'extremely thorough investigation', and information from it was cited in numerous anti-corruption cases
- 8 Independent Inquiry, op cit, p. 198
- 9 Ibid., p 152.
- 10 'Comprehensive Report of the Special Advisor to the DCI on Iraq's WMD', Iraq Survey Group (the report is otherwise known as the Duelfer report, after its lead author, Charles Duelfer, special advisor to the US Director of Central Intelligence), 30 September 2004, p 39
- 11 Ibid., p. 38.
- 12 'The Billion Dollar Broker Who Managed a Nation's Oil Wealth', Bloomberg News, 16 July 2020, accessed: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-07-16/billion-dollar-broker-how-one-man-managed-a-nation-s-oil-wealth>

- 13 'Glencore reveals more IPO rewards', *Financial Times*, 17 February 2012
- 14 New York County District Attorney's Office Press Release, 20 November 2007, accessed <https://star.worldbank.org/corruption-cases/printpdf/19592>.
- 15 'Firm Pleads Guilty in Oil For Food Case', *Houston Chronicle*, 26 May 2006, accessed <https://www.chron.com/business/energy/article/Firm-pleads-guilty-in-Oil-for-Food-case-1862731.php>
- 16 'Houston Oil-For-Food Trader Gets 2 Years', *Houston Chronicle*, 8 March 2008, accessed <https://www.chron.com/business/energy/article/Houston-Oil-for-Food-trader-gets-2-years-1779305.php>
- 17 BP Statistical Review of World Energy database
- 18 Ibid
- 19 Ibid
- 20 Clarendon Alumina Production 2006 bond prospectus.
- 21 Ton Klomp, interview with the authors, London, July 2019
- 22 Bob Finch, interview with the authors, London, April 2019
- 23 Polish Investigative Committee hearing on allegations about PK Orlen,
- 30 March 2005, accessed <http://orka.sejm.gov.pl/Biuletyn.nsf/09/BF787564C6DC12DC1256FDA00469547?OpenDocument>.
- 24 Ibid.
- 25 Crown Resources AG v Vinogradsky et al., 2001 A copy of the judgment is at https://www.ucc.ie/academic/law/restitution/archive/englcases/crown_resources.htm.
- 26 Jankilevitch and Smolokowski, email to the authors, February 2020 Their full statement reads: 'It is true that Crown Resources brought a claim and obtained Judgement in 2001 against two of its former employees (and their respective Companies) regarding their receipt of certain payments many years earlier from several companies who were not a party to the Action. No assertion of any impropriety was ever directed against J&S and had one been raised and had proceedings been pursued against J&S in relation thereto they would have been vigorously defended As it happens, and not surprisingly, they were not '
- 27 Biographical details on Timchenko are taken from authors' interview with Tornqvist, Geneva, May 2019, as well as Timchenko's 2008 interview with the *Wall Street Journal* (<https://www.wsj.com/articles/SB121314210826662571>), a 2008 profile in the *Financial Times* (<https://www.ft.com/content/c3c5c012-21e9-11dd-a50a-000077b07658>), and a 2013 profile in *Vedomosti* (https://www.vedomosti.ru/library/articles/2013/01/21/chelovek_s_resursom)
- 28 Torbjorn Tornqvist, interview with the authors, Geneva, May 2019
- 29 'Gunvor pins future on Swedish CEO after Russian co-founder exits', Reuters, 24 March 2014 <https://uk.reuters.com/article/uk-ukraine-crisis-gunvor/gunvor-pins-future-on-swedish-ceo-after-russian-co-founder-exits-idUKBREA2N05K20140324>.
- 30 BP Statistical Review of World Energy database
- 31 Cyprus corporate registry data
- 32 Marco Dunand, interview with the authors by telephone, August 2019
- 33 Mercuria company accounts filed in the Netherlands and Cyprus
- 34 The holding company changed its name to Mercuria Energy Group Ltd in January 2007
- 35 On his annual 'Direct Line' call-in show, broadcast on 17 April 2014, accessed <https://www.vesti.ru/doc.html?id=1488888>
- 36 'Timchenko Everything has to be paid for, and acquaintance with top officials as well', Timchenko interview with TASS, 4 August 2014, accessed <https://tass.com/top->

- 37 Freeland, Chrystia, *Sale of the Century: The Inside Story of the Second Russian Revolution* (Abacus, 2005), p. 178
- 38 'Khodorkovskiy otmeril sebe srok', *Vedomosti*, 3 April 2003 (Khodorkovsky measured out his term) and 'Ritt auf der Rasierklinge', *Spiegel*, 3 May 2003 (Ride on the razorblade)
- 39 Gustafson, Thane, *Wheel of Fortune* (Harvard University Press, 2013), pp. 297–300
- 40 Interview with Timchenko, *Forbes Russia*, 2012, accessed <https://www.forbes.ru/sobytiya/lyudi/181713-tot-samyi-timchenko-pervoe-intervyu-bogateishego-iz-druzei-putina>
- 41 Torbjörn Törnqvist, interview with the authors, Geneva, May 2019
- 42 Gunvor, email to the authors, February 2020. The company says it bought oil from many Russian companies, with the bulk of its supplies coming from TNK-BP
- 43 Ibid. The company says that, between 2005 and 2014, it paid average dividends of 18.5%
- 44 In a letter published in the *Financial Times* on 14 May 2008, he said: 'My career of more than 20 years in the oil industry has not been built on favours or political connections', accessed <https://www.ft.com/content/c3c5c012-21e9-11dd-a50a-000077b07658>
- 45 Authors' calculation based on company earnings data

الفصل العاشر: الوجهة أفريقيا

- 1 Deaton, Angus, 'Commodity Prices and Growth in Africa', *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, no. 3, summer 1999, pp. 23–40, accessed: https://www.princeton.edu/~deaton/downloads/Commodity_Prices_and_Growth_in_Africa.pdf
- 2 World Bank data. Sub-Saharan Africa GDP was \$381.8 billion in 2001 – compared to \$381.2 billion in 1981. GDP per capita was much lower in 2001 than in 1981, as during those two decades the sub-continent's population increased by roughly 75%, going from 394.2 million people to 682.9 million. <https://data.worldbank.org/region/sub-saharan-africa>
- 3 US Geological Survey, Copper, Minerals Yearbook, accessed <https://s3.us-west-2.amazonaws.com/prd-wr-et/assets/palladium/production/mineral-pubs/copper/240497.pdf>
- 4 'BP Statistical Review of World Energy', June 2019. Nigeria produced 1.895 million barrels a day in 1999, compared to 2.302 million barrels a day in 1979. By 2010, Nigerian output had risen to 2.5 million barrels a day.
- 5 Cover story, 'The hopeless continent', *The Economist*, 13 May 2000, accessed: <https://www.economist.com/node/21519234>
- 6 World Bank data. Sub-Saharan Africa GDP was \$1.55 trillion by 2011.
- 7 United States of America v. The M/Y Galactica Star et al., United States District Court, Southern District of Texas, Houston Division, 14 July 2017, and 'Department of Justice Seeks to Recover Over \$100 Million Obtained from Corruption in the Nigerian Oil Industry', US Department of Justice, Press Release, 14 July 2017, accessed https://star.worldbank.org/corruption/cases/sites/corruption/cases/files/DOJ_Galactica_Complaint.pdf and <https://www.justice.gov/opa/pr/departments-justice-seeks-recover-over-100-million-obtained-corruption-nigerian-oil-industry>
- 8 Silverstein, Ken, *The Secret World of Oil* (London: Verso, 2015), p. 53
- 9 'Congo Bribery Probe Puts Israeli Billionaire's Future on Hold', Bloomberg News, 23

- February 2018, accessed: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-02-23/he-got-rich-on-congo-mines-until-bribe-probe-put-future-on-hold>
- 10 'Congo war-driven crisis kills 45,000 a month' survey', Reuters, 22 January 2008, accessed <https://www.reuters.com/article/us-congo-democratic-death/congo-war-driven-crisis-kills-45000-a-month-study-idUSL2280201220080122>
 - 11 'Report of the Panel of Experts on the Illegal Exploitation of Natural Resources and Other Forms of Wealth of DR Congo', United Nations,
 - 12 April 2001, accessed <https://reliefweb.int/report/democratic-republic-congo/report-panel-experts-illegal-exploitation-natural-resources-and>
 - 12 'Gertler Earns Billions as Mine Deals Leave Congo Poorest', Bloomberg News, 5 December 2012, accessed <https://www.bloomberg.com/news/articles/2012-12-05/gertler-earns-billions-as-mine-deals-leave-congo-poorest>
 - 13 'President Bush Meets with Democratic Republic of Congo President Kabila', White House, 26 October 2007, accessed https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2007/10/images/20071026-1_d_0061_3_515h.html
 - 14 'Congo Bribery Probe Puts Israeli Billionaire's Future on Hold', Bloomberg News, 23 February 2018.
 - 15 'Augustin Katumba, President's Alleged Treasurer and Enforcer, Steps Out as Head of National Assembly's Ruling Coalition; His Influence Could Remain', US Department of State, Diplomatic Cable from US Embassy in Kinshasa, Washington, 14 December 2009, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/09KINSHASA1080_a.html
 - 16 'Trouble in the Congo The Misadventures of Glencore', *Bloomberg Businessweek*, 16 November 2018, accessed <https://www.bloomberg.com/news/features/2018-11-16/glencore-s-misadventure-in-the-congo-threatens-its-cobalt-dreams>
 - 17 Email dated 16 March 2008, from Dan Gertler, described as 'DRC Partner', to an Och-Ziff executive, in US District Court Eastern District of New York, 'US vs Och-Ziff Capital Management Group LLC', Cr No 16-516 (NGG), Deferred Prosecution Agreement, Page A-12. A later judgment dated 28 August 2019 identified Gertler as 'DRC Partner' (16 CR-515 (NGG), order and memorandum signed by Judge Nicholas Garaufis)
 - 18 'The Kingmaker is dead', *The Economist*, 20 February 2012, accessed <https://www.economist.com/baobab/2012/02/20/the-kingmaker-is-dead>
 - 19 'Equity in Extractives. Stewarding Africa's Natural Resources for All', Africa Progress Panel 2013
 - 20 'Gertler Earns Billions as Mine Deals Leave Congo Poorest', Bloomberg News, 5 December 2012
 - 21 'Congo Bribery Probe Puts Israeli Billionaire's Future on Hold', Bloomberg News, 23 February 2018
 - 22 US Department of the Treasury press release, 21 December 2017, accessed at <https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm0243>
 - 23 Gertler spokesman, emailed response to questions, March 2020
 - 24 Glencore, 3 May 2011, IPO Prospectus, p 859, accessed https://www.glencore.com/dam/jcr:268b58d2-61b8-44d1-997a-17e76bb66f93/Final-Prospectus-3-May-2011_lowres.pdf
 - 25 Glencore, IPO Prospectus, p 77
 - 26 'Glencore Faces New Legal Challenge Against Congo Cobalt Mine', Bloomberg News, 8 June 2018, accessed <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-06-08/glencore-faces-new-legal-challenge-against-cobalt-mine-in-congo>

- 27 Glencore, annual report 2007, p. 31. Glencore disclosed in its annual report that it paid \$296 million in total for two deals: the 40% stake in Mutanda Mining and the purchase of several oil tankers.
- 28 'Equity in Extractives', Africa Progress Panel, 2013.
- 29 Golder Associates, a consultant, valued the whole of Mutanda at \$3,089 million in May 2011, as part of Glencore's IPO process, p. 130 of the report, in Glencore, IPO Prospectus, 3 May 2011.
- 30 'Glencore takes control of Mutanda with \$480 million deal', Reuters, 22 May 2012, accessed <https://www.reuters.com/article/glencore-mutanda/update-2-glencore-takes-control-of-mutanda-with-480-mln-deal-idUSL5E8GM5RO20120522>.
- 31 The details of Glencore's relationship with Gertler have been reported extensively, including in 'Trouble in the Congo: The Misadventures of Glencore', *Bloomberg Businessweek*, 16 November 2018, 'Congo Bribery Probe Puts Israeli Billionaire's Future on Hold', *Bloomberg News*, 23 February 2018, and 'Gertler Earns Billions as Mine Deals Leave Congo Poorest', *Bloomberg News*, 5 December 2012.
- 32 *Bloomberg News*, 5 December 2012, op. cit.
- 33 Email dated 21 February 2008 from an unnamed due diligence firm to Och-Ziff employees. Gertler is referred to as 'DRC Partner', in 'US vs Och-Ziff Capital Management Group LLC', US District Court Eastern District of New York, Cr. No. 16-516 (NGG), Deferred Prosecution Agreement, p. A-9.
- 34 'US vs Och-Ziff Capital Management Group LLC', US District Court Eastern District of New York, Cr. No. 16-516 (NGG), Deferred Prosecution Agreement, accessed: <https://www.justice.gov/opa/file/899306/download>.
- 35 'US vs OZ Africa Management GP, LLC', US District Court, Eastern District of New York, Cr. No. 16-515 (NGG), Plea Agreement, accessed: <https://www.justice.gov/opa/file/899316/download>.
- 36 'Glencore purchases stakes in Mutanda and Katanga', Glencore press release, 13 February 2017, accessed: <https://otp.investis.com/clients/uk/glencore2/rns/regulatory-story.aspx?cid=275&newsid=843557>.
- 37 'Subpoena from United States Department of Justice', Glencore press release, 3 July 2018, accessed: <https://www.glencore.com/media-and-insights/news/Subpoena-from-United-States-Department-of-Justice>.
- 38 'Puma International Financing SA, \$750,000,000 5% Senior Notes due 2026 Prospectus', Puma Energy, 31 January 2018, and 'Share Purchase Agreement', Puma Energy LLC, 21 August 2013.
- 39 Trafigura's annual reports 2014-2018.
- 40 Torbjorn Tornqvist, interview with the authors, Geneva, August 2019.
- 41 'Banknote Shortage Still Acute', US State Department, cable from US embassy in Harare, Zimbabwe, Washington, 28 July 2003, via WikiLeaks, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/03HARARE1521_a.html.
- 42 'Cargill closes local cotton business', *The Herald*, 15 October 2014, accessed: <https://www.herald.co.zw/cargill-closes-local-cotton-business/>.
- 43 'Cargill Makes Bootleg Currency', US State Department, cable from US embassy in Harare, Zimbabwe, Washington, 6 August 2003, via WikiLeaks, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/03HARARE1577_a.html.
- 44 'Zimbabwe plunging toward total collapse', *Chicago Tribune*, 8 June 2003.

- 45 David MacLennan, interview with the authors, Minneapolis, August 2019
- 46 'Cargill Makes Bootleg Currency', US State Department, 6 August 2003.
- 47 'Commodities' Destination Africa', *Financial Times*, 11 November 2013, accessed <https://www.ft.com/content/817df4c2-35c0-11e3-952b-00144feab7de>
- 48 'Dirty Diesel How Swiss Traders Flood Africa with Toxic Fuels', *Public Eye*, September 2016, accessed https://www.publiceye.ch/fileadmin/doc/Rohstoffe/2016_PublicEye_DirtyDiesel_EN_Report.pdf
- 49 'Rapport de la Commission Nationale d'Enquête sur les Déchets Toxiques dans le District d'Abidjan', Republic of Côte d'Ivoire, pp. 27–28, accessed https://www.trafigura.com/media/1440/2006_trafigura_rapport_commission_nationale_enqu%C3%AAted_district_abidjan_french.pdf
- 50 'Trafigura & the Probo Koala', Trafigura, pp 8–9, accessed https://www.trafigura.com/media/1372/2016_trafigura_and_the_probo_koala_english.pdf
- 51 'Trafigura Beheer BV Investor Presentation', Trafigura, March 2010
- 52 Trafigura email dated 27 December 2005, 4 54 PM, from James McNicol to other oil traders, accessed https://www.trafigura.com/media/1374/2009_trafigura_emails_published_by_the_guardian_english.pdf.
- 53 Trafigura email dated 27 December 2005, 1 12 PM, from James McNicol to other oil traders.
- 54 Trafigura email dated 28 December 2005, 9 30 AM, from James McNicol to other executives
- 55 Trafigura email dated 27 December 2005, 7 29 PM, from Naeem Ahmed to other executives.
- 56 Trafigura email dated 28 December 2005, 9 30 AM, from James McNicol
- 57 Trafigura email dated 13 March 2006, 9 15 AM, from Toula Gerakis to other executives
- 58 Email from *Probo Koala* captain acknowledging receipt of instructions, 15 April 2006, 4.26 PM
- 59 Second Interim Report, *Probo Koala* Inquiry, conducted by Lord Fraser Carmyllie, accessed https://www.trafigura.com/media/1382/2010_trafigura_second_interim_report_of_lord_fraser_of_carmyllie_qc_probo_koala_report_english.pdf.
- 60 Trafigura report on the *Probo Koala*, 2016, p. 8.
- 61 'Rapport de la Commission Nationale d'Enquête sur les Déchets Toxiques dans le District d'Abidjan', Republic of Côte d'Ivoire, p. 46
- 62 *Ibid.*, p. 45
- 63 'Neglect and Fraud Blamed for Toxic Dumping in Ivory Coast', *New York Times*, 24 November 2006, accessed <https://www.nytimes.com/2006/11/24/world/africa/24ivory.html>
- 64 The contract between Trafigura and Compagnie Tommy is quoted in full (in French) in 'Rapport de la Commission Nationale d'Enquête sur les Déchets Toxiques dans le District d'Abidjan', Republic of Côte d'Ivoire, p. 19. An image of the original letter (in English) showing the letterhead of Compagnie Tommy is reproduced in 'The Toxic Truth', Greenpeace and Amnesty International, 2012, p. 46.
- 65 Details of the cases are taken from Trafigura's own summary of the scandal, 'Trafigura and the *Probo Koala*', accessed https://www.trafigura.com/media/1787/2016_trafigura_and_the_probo_koala.pdf
- 66 Mark Crandall, interview with the authors, London, June 2019
- 67 Trafigura, email to the authors, February 2020
- 68 José Larocca, interview with the authors, Geneva, May 2019

- 1 'The ravening hoards', *The Economist*, 17 April 2008, accessed <https://www.economist.com/asia/2008/04/17/the-ravening-hoards>.
- 2 'Wen Jiabao Inspects Agriculture and Spring Farming in Hebei', BBC Monitoring translation of Xinhua, 6 April 2008.
- 3 'Funds crunch threatens world food aid', *Financial Times*, 12 June 2009, accessed: <https://www.ft.com/content/524d50da-56ae-11de-9a1c-00144feabdc0>
- 4 Alberto Weisser, interview with the authors, London, March 2019
- 5 'Remarks at the Clinton Global Initiative Closing Plenary', US State Department, 25 September 2009, accessed: <https://2009-2017.state.gov/secretary/20092013clinton/rm/2009a/09/129644.htm>
- 6 Ton Klomp, who worked at Cargill in the 1980s, interview with the authors, London, July 2019
- 7 Authors' interviews with two Cargill executives, who requested anonymity.
- 8 Ricardo Leiman, interview with the authors, London, August 2019
- 9 Mark Hansen, interview with the authors, London, February 2019
- 10 Interviews with two senior Glencore executives, who declined to be named.
- 11 'Moscow Urged to Ban Grain Exports', *Financial Times*, 3 August 2010, accessed: <https://www.ft.com/content/dfa6ba3a-9f27-11df-8732-00144feabdc0>.
- 12 'Russian Officials Mull Grain Export Curbs, Union Says', Bloomberg News, 4 August 2010 accessed <https://www.bloomberg.com/news/articles/2010-08-03/russia-should-ban-grain-exports-as-drought-withers-crops-glencore-says>.
- 13 'Glencore reveals bet on grain price rise', *Financial Times*, 24 April 2011, accessed <https://www.ft.com/content/aea76c56-6ea5-11e0-a13b-00144feabdc0>
- 14 See Glencore's IPO prospectus, May 2011, p. 50, for agricultural and oil/coal trading profitability. For historical data of the agricultural division's profitability, see 'Olympian Expands Glencore's Empire With Emerging Food Colossus', Bloomberg News, 3 May 2017, accessed: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-05-03/olympian-expands-glencore-empire-with-emerging-food-colossus>.
- 15 Ian McIntosh, interview with the authors, London, June 2019
- 16 Based on annual average profits for Vitol, Glencore and Cargill of \$813 million in 1998-1999.
- 17 Apple's cumulative net income over the period was \$61.5 billion, Coca-Cola's was \$61.2 billion.
- 18 At the end of 2011, Boeing had a market cap of \$55 billion and Goldman Sachs \$45 billion, source: <http://media.ft.com/cms/73f82726-385d-11e1-9f07-00144feabdc0.pdf>.
- 19 'Cargill-MacMillan family', *Forbes*, 29 June 2016 accessed <https://www.forbes.com/profile/cargill-macmillan/1/#5095a3cd23b6>.
- 20 Authors' interview with a trader, who requested anonymity.
- 21 'Dems' new gas-pump villain: Speculators', *Politico*, 8 July 2008, accessed: <https://www.politico.com/story/2008/07/dems-new-gas-pump-villain-speculators-011583>
- 22 'Cereal Secrets', Oxfam, Oxfam Research Reports, August 2012, accessed: https://www-cdn.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/rr_cereal_secrets-grain-traders-agriculture-30082012_en_4.pdf
- 23 Sumitomo Ex-Trader Wants Company to Share Scanda. Blame' *New York Times*, 18

- February 1997, accessed <https://www.nytimes.com/1997/02/18/business/sumitomo-ex-trader-wants-company-to-share-scandal-blame.html>
- 24 'Tokyo Commodity Futures Markets Regulators' Conference', October 1997, pp. 4–9, accessed https://www.cftc.gov/sites/default/files/ids/groups/public/@internationalaffairs/documents/file/oia_tokyorpt.pdf
- 25 'Treasury Select Committee, Memorandum from the FSA on Oil Market Regulation', UK Financial Services Authority, 10 July 2008, accessed <https://publications.parliament.uk/pa/cm200708/cmselect/cmtreasy/memo/oilreg/ucm0202.htm>
- 26 See Tarring, Trevor, *Corner! A century of metal market manipulation* (1998), for an account of the history of metals market corners, including the Secretan copper corner which began in 1887
- 27 'Armajaro sells position as it offloads cocoa', *Financial Times*, 16 December 2010, accessed <https://www.ft.com/content/cfb68d4e-094e-11e0-ada6-00144feabdc0>
- 28 'Edict on Maximum Prices', Diocletian, accessed <http://web.archive.org/web/20060916063955/http://orion.it.luc.edu/~jlong1/priced.htm>
- 29 Jacks, David S., 'Populists v Theorists: Futures Markets and the Volatility of Prices', Simon Fraser University, accessed http://econ.queensu.ca/CNEH/2005/papers/futures_CNEH_0305.pdf
- 30 'Hearings Before a Special Subcommittee of the Committee on Agriculture', US Congress, House of Representatives, 16, 17, 18 and 22 May 1956, Washington, pp. 292–325
- 31 'Price Volatility in Food and Agricultural Markets: Policy Responses', joint report by FAO, IFAD, IMF, OECD, UNCTAD, WFP, the World Bank, the WTO, IFPRI, June 2011, accessed http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/Volatility/Interagency_Report_to_the_G20_on_Food_Price_Volatility.pdf
- 32 For example, Fattouh, Bassam, Kilian, Lutz, and Mahadeva, Lavan, 'The Role of Speculation in Oil Markets: What Have We Learned So Far?', *The Energy Journal*, vol. 34, no. 3, accessed <https://www.iaee.org/en/publications/earticle.aspx?id=2536&id=2536> and Irwin, Scott H., Sanders, Dwight R., and Merrin, Robert P., 'Devil or Angel? The Role of Speculation in the Recent Commodity Price Boom (and Bust)', paper presented at the Southern Agricultural Economics Association Meetings, Atlanta, Georgia, 31 January–3 February 2009, accessed https://www.cftc.gov/sites/default/files/ids/groups/public/@swaps/documents/file/plstudy_24_ism.pdf
- 33 'Financial Investment in Commodity Markets: Potential Impact on Commodity Prices and Volatility', Institute of International Finance, September 2011, accessed https://www.eia.gov/finance/markets/reports_presentations/2012PaperFinancialInvestment.pdf
- 34 World Economic Outlook, IMF, September 2011, p. 60
- 35 'History of Ethanol Production and Policy', North Dakota State University, accessed https://www.ag.ndsu.edu/energy/biofuels/energy_briefs/history_of_ethanol-production-and-policy
- 36 'Boom in Ethanol Reshapes Economy of Heartland', *New York Times*, 25 June 2006, accessed <https://www.nytimes.com/2006/06/25/business/25ethanol.html>
- 37 'Dwayne's World' *Mother Jones*, July/August 1995
- 38 'Kenneth H. Dahlberg, Link in the Watergate Chain, Dies at 94', *New York Times*, 8 October 2011, accessed <https://www.nytimes.com/2011/10/09/us/kenneth-h-dahlberg-watergate-figure-and-wwn-ace-dies-at-94.html>
- 39 The most detailed chronicles of the rise and fall of Dwayne Andreas at ADM are the detailed

- biography by Khan, E. J., *Supermarketer to the World The Story of Dwayne Andreas CEO of Archer Daniels Midland* (New York: Warner Books, Inc., 1984) and Eichenwald, Kurt. *The Informant* (Broadway, 2000)
- 40 'It's Good To Be The Boss', *Fortune*, October 2006, accessed https://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune_archive/2006/10/16/8390308/index.htm.
- 41 'A Bet on Ethanol, With a Convert at the Helm', *New York Times*, 8 October 2006, accessed <https://www.nytimes.com/2006/10/08/business/yourmoney.08adm.html>.
- 42 ADM, company statement, 5 June 2009, accessed <https://www.adm.com/news/news-releases/archer-daniels-midland-company-statement-regarding-obama-administration-biofuels-support>.
- 43 Center for Responsive Politics, Archer Daniels Midland, accessed <https://www.opensecrets.org/lobby/clientsum.php?id=D000000132&year=2008>.
- 44 Annual US Fuel Ethanol Production, Renewable Fuel Association, accessed <https://ethanolrfa.org/statistics/annual-ethanol-production/> and WASDE reports, US Agriculture Department, accessed <https://usda.library.cornell.edu/concern/publications/3t945q76s>.
- 45 ADM, email to the authors, February 2020.

الفصل الثاني عشر: مصنع المليارديرات

- 1 This account of Glencore's IPO is based on interviews with numerous former and current Glencore traders and executives, as well as public interviews and documents from the time
- 2 Authors' interview with former Glencore employee, who declined to be named.
- 3 *Forbes* magazine's 'The World's Billionaires 2011' didn't include Glasenberg, as it was published in February 2011, ahead of the IPO. If it had included him, he would have ranked 96th
- 4 The shareholdings of Mahoney and Fegel were not revealed until a few months later
- 5 Ivan Glasenberg, interview with the authors, Baar, August 2019
- 6 Vivo IPO prospectus, 2018, p. 64.
- 7 'First US Oil Export Leaves Port, Marks End to 40-Year Ban', Bloomberg News, 31 December 2015, accessed <https://www.bloomberg.com/news/articles/2015-12-31/first-u-s-oil-export-leaves-port-marking-end-of-40-year-ban>.
- 8 'Advancing US Exports', Trafigura, p. 8, accessed <https://www.trafigura.com/media/1472/2020-trafigura-us-crude-oil-exports-brochure.pdf>.
- 9 The structure was somewhat complex. Each share, which carried voting rights, came attached to a profit participation certificate, which entitled its owner to a share of the company's profit for that year. Each year, the company bought back shares from departing shareholders and issued them to rising stars. Then, over the five years after a departing shareholder left the company, Glencore would pay them (quarterly, with interest) for the value of the historic allocation of profit on their profit participation account.
- 10 Glencore's net profits in 2006–2007 were \$11.4 billion, while between 1998 and 2005 they were \$8.4 billion, according to accounts published in bond prospectuses.
- 11 Ivan Glasenberg, interview with the authors, Baar, August 2019.
- 12 Mick Davis, interview with the authors, London, September 2019.
- 13 Ibid.

- 14 Authors' interview with a former senior Glencore executive, who requested anonymity
- 15 Kelly, Kate, *The Secret Club That Runs the World* (London: Portfolio, 2014), p. 63
- 16 'Glencore issues up to US\$2,200 million 5% convertible bonds due 2014', Glencore press release, 23 December 2009.
- 17 'Sun King of the Oil Industry', *Financial Times*, July 2002, accessed: <https://www.ft.com/content/2a42aa08-a261-11db-a187-0000779e2340>
- 18 'Inside Lord Browne of Madingley's Chelsea Home', *Telegraph*, 25 July 2013, accessed <https://www.telegraph.co.uk/lifestyle/interiors/10199624/Interiors-inside-Lord-Browne-of-Madingleys-Chelsea-home.html>
- 19 According to several people who were present at or briefed on the meeting, speaking on condition of anonymity
- 20 'Announcement of intention to float on the London Stock Exchange and the Hong Kong Stock Exchange', Glencore press release, 14 April 2011, accessed: <https://www.glencore.com/dam/jcr:d91c0e46-8b24-48ec-b5f2-4b4637e1b90c,201104140800-Glencore-ITF.pdf>.
- 21 As of late 2020, that's a record it still holds.
- 22 This account of the Glencore-Xstrata merger is based on the authors' interviews, both at the time and later, with Glasenberg, Davis and numerous others involved in the negotiations.
- 23 'Recommended all share merger of equals of Glencore International PLC and Xstrata PLC to create unique \$90 billion natural resources group', Glencore press release, 7 February 2012, accessed: https://www.glencore.com/dam/jcr:4fe5ba2e-6abb-41ad-910a-247a39e4e3a6/Everest-Finalversion_Feb.pdf
- 24 Authors' interview with a person who requested anonymity.
- 25 *The Sunday Times* Rich List 2011
- 26 'Glencore's \$65bn Deal Close to Collapse', *Financial Times*, 27 June 2012, accessed: <https://www.ft.com/content/fec6352e-bfb1-11e1-bb88-00144feabdc0>
- 27 'Glencore chief makes offer with a twist', *Financial Times*, 7 September 2012, accessed: <https://www.ft.com/content/ec2167f0-f903-11e1-8d92-00144feabdc0>
- 28 According to a Glencore presentation on 3 May 2013, Glencore's 'executive management' owned 24.9% of the enlarged company, while its 'employees and management' owned 35.7%
- 29 'Recommended All-Share Merger of Equals of Glencore International Plc and Xstrata Plc to Create Unique \$90 Billion Natural Resources Group', Glencore press release, 7 February 2012
- 30 Felix Posen, interview with the authors, London, May 2019
- 31 Zbynek Zak, interview with the authors, Zug, June 2019
- 32 'Enx Float Lifts Veil on Glencore's \$10bn Empire', *Sydney Morning Herald*, 1 September 2001
- 33 Paul Wyler, interview with the authors, Zurich, June 2019
- 34 Philipp Brothers Collection box 1, folder 11, p. 39
- 35 'Cotton Trading Costs Glencore \$330 Million', *Financial Times*, 7 February 2012, accessed: <https://www.ft.com/content/16af8bfe-51b2-11e1-a30c-00144feabdc0>
- 36 'How a Last Minute Raid Derailed Noble Group's Story of Rebirth', Bloomberg News, 20 December 2018, accessed: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-12-20/how-a-last-minute-raid-derailed-noble-group-s-story-of-rebirth>
- 37 David Tendler, interview with the authors, New York, August 2019

- 38 David Jamison, interview with the authors, Grafton February 2019
- 39 'Inside Vitol How the World's Largest Oil Trader Makes Billions', *Bloomberg Markets*, 1 June 2016.
- 40 'Louis Dreyfus Looks to IPO or Partial Sale', *Financial Times*, 16 October 2011, accessed <https://www.ft.com/content/f8499efe-f813-11e0-a419-00144feab49a>
- 41 Jeremy Weir, interview with the authors, Geneva, May 2019.
- 42 'Cargill to Give Up Mosaic Stake in \$24.3 Billion Deal', *Wall Street Journal*, 19 January 2011
- 43 Tan, Ruth S. K. and W Wattanakantang, Yupana, 'Cargill Keeping the Family Business Private', National University of Singapore and Richard Ivey School of Business Foundation, Case Study, 2015
- 44 'Commodity Daily: Putting a price on Glencore', *Financial Times*, 20 January 2011
- 45 'Cargill agrees \$24 billion spin-off of Mosaic', *Financial Times*, 19 January 2011
- 46 Annual number of articles mentioning at least one of Cargill, Glencore, Vitol or Trafigura, published in *The New York Times*, the *Wall Street Journal*, the *Financial Times* or *The Economist*, via Factiva's database
- 47 Zbynek Zak, interview with the authors, Zug, June 2019

الفصل الثالث عشر: تجار السلطة

- 1 'Oilflow SPV 1 DAC Company Announcement', Cayman Islands Stock Exchange, 19 March 2018, accessed <https://www.csx.ky/companies/announcement.asp?Id=6518>.
- 2 As of mid 2020, there were 198 companies registered at 32 Molesworth Street, according to a list published by the Spanish central bank, accessed: https://www.bde.es/webbde/en/estadis/fvc/fvc_ie.html
- 3 Constitution of Oilflow SPV 1 Designated Activity Company, Memorandum of Association, Companies Registration Office, Ireland, 25 October 2016
- 4 CSX admits Oilflow SPV 1 DAC to the official list, 13 January 2017, accessed <https://www.csx.ky/companies/announcement.asp?Id=5850>
- 5 Audited Annual Report, Franklin Templeton Series II Funds, p. 7, accessed http://www.ftdocuments.com/content-common/annual-report/en_GB/FTSIIF-annual-report.pdf
- 6 The 2017 financial statements of Oilflow SPV 1 DAC state that the company is ultimately controlled by Glencore
- 7 Jim Daley, interview with the authors, London, August 2019. Daley was the chief financial officer for oil at Marc Rich + Co from 1977 to 1980, and from 1983 to 1990 was the global head of oil trading
- 8 Arango, Tim, 'For Iraq's Long-Suffering Kurds, Independence Beckons', *New York Times*, 9 September 2017, accessed <https://www.nytimes.com/2017/09/09/world/middleeast/iraq-kurdistan-kurds-kurdish-referendum-independence.html>
- 9 'Pakistani broker fuels Iraqi Kurdistan oil exports', *Financial Times*, 29 October 2015, accessed <https://www.ft.com/content/02a7065a-78cd-11e5-933d-efcdc3c11c89>.
- 10 'Manafort Working on Kurdish Referendum Opposed by US', *New York Times*, 20 September 2017, accessed <https://www.nytimes.com/2017/09/20/us/politics/manafort-kurdish-referendum.html>
- 11 'Under the mountains Kurdish Oil and Regional Politics', Oxford Institute for Energy

- Studies, January 2016, p. 12, accessed: https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2016/02/Kurdish_Oil_and-Regional-Politics-WPM_63.pdf
- 12 Ben Luckock, interview with the authors, Geneva, May 2019
 - 13 Ibid.
 - 14 Ibid.
 - 15 Chris Bake, interview with the authors, London, April 2019
 - 16 Iraqi output rises despite threats to KRG oil, International Energy Agency, Monthly Oil Market Report, October 2017
 - 17 'Iraq Turmoil Threatens Billions in Oil Traders' Kurd Deals', Bloomberg News, 18 October 2017, accessed: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-10-18/iraq-turmoil-threatens-billions-in-oil-trader-deals-with-kurds>.
 - 18 The Kurdistan Region Statistics Office estimates the regional GDP at \$20 billion in 2011, accessed <http://krso.net/files/articles/240816061824.pdf>.
 - 19 Oilflow SPV 1 DAC investor presentation dated 1 December 2016
 - 20 According to people who had done business with Exmor Details on Drujan's career are based on his LinkedIn profile, accessed 25 October 2019
 - 21 Raval, Anjali, 'Kurds defy Iraq to establish own oil sales', *Financial Times*, 23 August 2015
 - 22 Preliminary results published by the Kurdistan Independent High Elections and Referendum Commission, 27 September 2017, accessed http://www.khec.krd/pdf/173082892017_english%202.pdf
 - 23 Email to the authors from PSERS spokesman, April 2019
 - 24 NBC interview with Rich, 1992
 - 25 Chris Bake, interview with the authors, London, April 2019
 - 26 'Iraq's Kurdistan oil minister "pleads" for international support', *Financial Times*, 19 October 2017, accessed: <https://www.ft.com/content/586dbec9-8899-39e1-9e9e-82bc8e2d4bff>
 - 27 'Iraq's Kurdistan negotiates new terms, raises oil pre-payments to \$3 billion', Reuters, 28 February 2017, accessed <https://www.reuters.com/article/us-iraq-kurdistan-oil/idUSKBN1671F5>.
 - 28 'In conversation with Ian Taylor, Chairman and Group CEO, Vitof', Chatham House, 5 October 2017, accessed: <https://www.chatham-house.org/file/conversation-ian-taylor-chairman-and-group-ceo-vitof>
 - 29 Oilflow SPV 1 DAC, investor presentation
 - 30 Interview with Marc Rich in 'The Lifestyle of Rich, the Infamous', *Fortune*, 1986, accessed <https://fortune.com/2013/06/30/the-lifestyle-of-rich-the-infamous-fortune-1986/>.
 - 31 Ian Taylor, interview with the authors, London, February 2019
 - 32 Transparency International Index Chad is ranked 165 out of 180 nations. Accessed: <https://www.transparency.org/cpi2018>.
 - 33 The French government's Chad expert described Deby's 'chronic over-indulgence in Chivaz Regal [sic]' in a conversation described in a US diplomatic cable published by WikiLeaks, 16 November 2005, accessed https://wikileaks.org/plusd/cables/05PARIS7792_a.html.
 - 34 US diplomatic cable published by WikiLeaks, 13 December 2005, accessed: https://wikileaks.org/plusd/cables/05NDJAMENA1761_a.html
 - 35 World Bank data for 2018 Only the Central African Republic and Lesotho had a lower life expectancy Accessed: https://data.worldbank.org/indicator/sp_dyn_le00?most_recent_value_desc=false

- 36 World Bank data, accessed <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.NAHC?locations=TD>
- 37 'Tchad Rapport EITI 2016', Extractive Industries Transparency Initiative, August 2018, p. 52, accessed: [https://eiti.org/sites/default/files/documents/rapport itie tchad 2016 pdf](https://eiti.org/sites/default/files/documents/rapport%20tchad%202016.pdf)
- 38 Ibid.
- 39 Ibid.
- 40 'Glencore arranges \$1 billion oil loan for Chad', *Financial Times*, 16 June 2014, accessed: <https://www.ft.com/content/1061fc0a-f539-11e3-91a8-00144feabdc0> The interest rate of the loan was revealed on EITI, op. cit., August 2018, p. 175
- 41 'Bank Accounts Pledge Agreement between Glencore Energy UK and Natixis and The Original Beneficiaries', Glencore Energy UK Ltd, 9 August 2018, Schedule 1, 'Original Beneficiaries', pp. 12–13, via UK Companies House, received for electronic filing on 16 August 2018
- 42 The Glencore debt was consolidated and rescheduled in December 2015 for a total value of \$1.488 billion, see 'First Review Under the Extended Credit Facility' International Monetary Fund, April 2018, box 1, p. 11, accessed <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/CR/2018/cr18108.ashx>, the GDP of Chad stood at \$10.1 billion in 2016, according to the International Monetary Fund.
- 43 'First Review Under the Extended Credit Facility', International Monetary Fund, April 2018, p. 4
- 44 'Idriss Déby "Je ne suis pas un aventurier, un guerrier, je suis un homme seul"', *Le Monde*, 25 June 2017
- 45 'Tchad Rapport EITI 2016', Extractive Industries Transparency Initiative, August 2018, p. 54
- 46 'Second Review Under the Program Under the Extended Credit Facility', International Monetary Fund, Chad, August 2018, p. 6, accessed <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/CR/2018/cr18260.ashx>.
- 47 Op. cit., *Le Monde*, 25 June 2017
- 48 Vitol's prepayments involved a total of \$4 billion in exchange for future supplies from the Tengiz field, and \$2.2 billion in exchange for future supplies from Kashagan. KMG investor presentation, October 2019 (http://ir.kmg.kz/storage/files/ad9d29e757f04f5e/NDR_ppt_01112019.pdf)
- 49 KMG's accounts show its single largest lender, other than its prepayment deal with Vitol, as Eximbank of China with a \$1.13 billion loan. Kazakhstan's total external government and SOE debt was 25.5% of GDP, or about \$40 billion, at the end of 2017 according to the IMF, making Vitol's prepayments equivalent to well over a tenth of the total.
- 50 Vitol says the deals were awarded after open and competitive tenders in which other large traders participated. Vitol, email to the authors, February 2020
- 51 TH KazMunaiGaz Holding SA, consolidated financial statements 2005, p. 5. The IPO prospectus of KMG EP provides further evidence for Vitol's role: it shows that roughly half of its oil exports were sold to a trading subsidiary called KMG TradeHouse at the port of Odessa in Ukraine, and then 'resold by KMG TradeHouse AG to Vitol [sic]'.
- 52 Vitol Central Asia SA entry on the Swiss corporate registry, accessed <https://www.monetas.ch/en/647/Company-data.htm?subj=1769122>
- 53 Vitol's consolidated financial statements, 2005. At the time of writing, Vitol's stake was 42.5%, and Tiku's stake had been reduced to just under 50%.

- 54 Kulbayev and Tiku had a number of 'shared business interests', according to Nostrum Oil & Gas prospectus, 20 May 2014, accessed <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1608672/000119312514207809/d728917dex991.htm>
- 55 Hywel Phillip, AT Capital, email to the authors, February 2020
- 56 Ingma Holding BV's annual financial statements. Total payments to shareholders during the period were \$1.12 billion
- 57 Tornbjörn Tornqvist, interview with the authors, Geneva, May 2019
- 58 'Commodities: Tougher Times for Trading Titans', *Financial Times*, 2013, accessed <https://www.ft.com/content/250af818-alc1-11e2-8971-00144feabdc0>.
- 59 'Announcement Of Additional Treasury Sanctions on Russian Government Officials And Entities', US Treasury press release, 28 April 2014, accessed: <https://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/jl2369.aspx>
- 60 'Trafigura Becomes Major Exporter Of Russian Oil' *Financial Times*, 27 May 2015
- 61 'Russian State Bank Secretly Financed Rosneft Sale After Foreign Buyers Balked', Reuters, 9 November 2018, accessed: <https://www.reuters.com/article/us-rosneft-privatisation-exclusive-exclusive-russian-state-bank-secretly-financed-rosneft-sale-after-foreign-buyers-balked/idUSKCN9NE132>
- 62 A video of the meeting is available at <http://en.kremlin.ru/catalog/persons/61/events/53774/videos>
- 63 Russian presidential order, dated 10 April 2017, accessed <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201704100002?index=1&rangeSize=1>.
- 64 'US warns Kurdistan over independence referendum', *Financial Times*, 21 September 2017, accessed <https://www.ft.com/content/69b5b776-9e58-11e7-8cd4-932067fbf946>.

خاتمة: الكثير من الأسرار الدفينة

- 1 'BNP Said to Reduce Commodity Trading Finance to Trafigura', Bloomberg News, 8 September 2014, accessed <https://www.bloomberg.com/news/articles/2014-09-07/bnp-paribas-said-to-curb-commodity-trade-finance-to-trafigura>
- 2 'BNP Paribas Agrees to Plead Guilty and to Pay \$8.9 Billion for Illegally Processing Financial Transactions for Countries Subject to US Economic Sanctions', US Department of Justice press release, 30 June 2014, accessed <https://www.justice.gov/opa/pr/bnp-paribas-agrees-plead-guilty-and-pay-89-billion-illegally-processing-financial>
- 3 Statement of Facts, US District Court Southern District of New York, United States of America v BNP Paribas, 30 June 2014, accessed https://www.justice.gov/sites/default/files/opa/legacy/2014/06/30/statement_of_facts.pdf
- 4 Two former Trafigura senior executives with direct knowledge of the situation confirmed, under condition of anonymity, that the Dutch company was Trafigura. Although Trafigura largely operates from its headquarters in Geneva, the company was at the time formally incorporated in the Netherlands. It later moved its incorporation to Singapore
- 5 Eric de Turckheim, interview with the authors, Geneva, March 2019
- 6 According to a former Trafigura executive, who declined to be named
- 7 Email from BNP Paribas employee quoted in Statement of Facts, US District Court Southern District of New York, United States of America v BNP Paribas, 30 June 2014, p

- 25, accessed. <https://www.justice.gov/sites/default/files/opa/legacy/2014/06/30/statement-of-facts.pdf>
- 8 'Attorney General Holder Delivers Remarks at Press Conference Announcing Significant Law Enforcement Action', US Department of Justice statement, Washington, 30 June 2014, accessed: <https://www.justice.gov/opa/speech/attorney-general-holder-delivers-remarks-press-conference-announcing-significant-law>
- 9 'What Are Economic Sanctions?', Council on Foreign Relations, 12 August 2019, accessed: <https://www.cfr.org/backgrounder/what-are-economic-sanctions>
- 10 'Vitol trades Iranian fuel oil, skirting sanctions', Reuters, 26 September 2012, accessed. <https://www.reuters.com/article/us-iran-oil-sanctions-vitol-idUSBRE88P06C20120926>
- 11 'Unlawful Corporate Payments Act of 1977', US House of Representatives, 28 September 1977, accessed <https://www.justice.gov/sites/default/files/criminal-fraud/legacy/2010/04/11/houseprt-95-640.pdf>
- 12 'Report of the Securities Exchange Commission on Questionable and Illegal Corporate Payments and Practices', US Securities and Exchange Commission, May 1976, p. B 4, accessed <https://www.sec.gov/spotlight/fcpa/sec-report-questionable-illegal-corporate-payments-practices-1976.pdf>
- 13 Ibid., p. 44
- 14 'Fines and bribes paid to private individuals should not be tax deductible', Confédération Suisse, Federal Council press release, 18 December 2015, accessed <https://www.admin.ch/gov/en/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-60078.html>
- 15 Phase 4 report on Switzerland, OECD Working Group on Bribery in International Business Transactions, 2018, accessed <http://www.oecd.org/corruption/anti-bribery/Switzerland-Phase-4-Report-ENG.pdf>
- 16 'Switzerland 2019 Article IV Consultation', International Monetary Fund, p. 22, accessed <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/CR/2019/1CHEMA2019001.ashx>
- 17 'Jamaica a Trafigura Scandal Primer', US State Department, 12 October 2006, in Public Library of US Diplomacy, 06KINGSTON2021_a, WikiLeaks, accessed https://search.wikileaks.org/plusd/cables/06KINGSTON2021_a.html
- 18 'ADM Subsidiary Pleads Guilty to Conspiracy to Violate the Foreign Corrupt Practices Act', US Department of Justice, 20 December 2013, accessed <https://www.justice.gov/opa/pr/adm-subsidiary-pleads-guilty-conspiracy-violate-foreign-corrupt-practices-act>
- 19 Paul Wyler, interview with the authors, Zurich, June 2019
- 20 'Remarks of Secretary Lew on the Evolution of Sanctions and Lessons for the Future at the Carnegie Endowment for International Peace', US Department of the Treasury, 30 March 2016, accessed <https://www.treasury.gov/press-center/press-releases/pages/10398.aspx>
- 21 Ibid.
- 22 'HSBC Holdings Plc and HSBC Bank USA NA Admit to Anti-Money Laundering and Sanctions Violations', US Department of Justice, 11 Dec 2012, accessed. <https://www.justice.gov/opa/pr/hsbc-holdings-plc-and-hsbc-bank-usa-na-admit-anti-money-laundering-and-sanctions-violations>
- 23 'Credit Suisse Pleads Guilty to Conspiracy to Aid and Assist US Taxpayers in Filing False Returns', US Department of Justice 19 May 2014, accessed <https://www.justice.gov/opa/pr/credit-suisse-pleads-guilty-conspiracy-aid-and-assist-us-taxpayers-filing-false-returns>

- 24 'Treasury Designates Russian Oligarchs, Officials and Entities in Response to Worldwide Malign Activity', US Treasury, 6 April 2018, accessed <https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm0338>
- 25 'United States Sanctions Human Rights Abusers and Corrupt Actors Across the Globe', US Treasury, 21 December 2017, accessed <https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm0243>
- 26 'Treasury Targets Russian Oil Brokerage Firm for Supporting Illegitimate Maduro Regime', US Treasury, 18 February 2020, accessed <https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm909>
- 27 US Treasury press release, 20 March 2014, accessed <https://www.treasury.gov/press-center/press-releases/pages/jl23331.aspx>
- 28 Torbjorn Tornqvist, interview with the authors, Geneva, May 2019
- 29 'Trafigura, Glencore and Vitol Probed in Brazil Graft Scandal', Bloomberg News, 5 December 2018, accessed <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-12-05/trafigura-glencore-and-vitol-ensnared-in-brazil-bribery-scandal>
- 30 'Ex Petrobras Trader "Phil Collins" Says Vitol Bribed Him', Bloomberg News, 23 November 2019, accessed <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-11-23/ex-petrobras-trader-phil-collins-tells-judge-vitol-bribed-him>
- 31 'Trader Gunvor Pays \$95 Million to Swiss in Corruption Probe', Bloomberg News, 17 October 2019, accessed <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-10-17/gunvor-strikes-95-million-deal-with-swiss-to-end-congo-probe>
- 32 Glencore's annual report 2018, p. 126
- 33 'SFO Confirms Investigation Into Suspected Bribery at Glencore Group of Companies', Serious Fraud Office, 5 December 2019, accessed <https://www.sfo.gov.uk/2019/12/05/sfo-confirms-investigation-into-suspected-bribery-at-glencore-group-of-companies/>
- 34 'Investigation by the Office of the Attorney General in Switzerland', Glencore press release, 19 June 2020, accessed <https://www.glencore.com/media-and-insights/news/investigation-by-the-office-of-the-attorney-general-of-switzerland>
- 35 'Glencore Drops as US Orders Documents in Corruption Probe', Bloomberg News, 3 July 2018.
- 36 'Glasenberg's Legacy Threatened By Long List of Corruption Probes', Bloomberg News, 5 December 2019, accessed <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-12-05/glasenberg-s-legacy-threatened-by-long-list-of-corruption-probes>
- 37 'Back to the Marc Rich Days as US Probes Commodity Traders', Bloomberg News, 25 March 2019, accessed <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-03-25/back-to-the-marc-rich-days-as-u-s-probes-commodity-traders>
- 38 David Tendler, interview with the authors, New York, August 2019.
- 39 Ian Taylor and David Fransen, interview with the authors, London, February 2019
- 40 Bloomberg, Michael, *Bloomberg by Bloomberg* (John Wiley & Sons, 2001), accessed: http://movies2.nytimes.com/books/first/b/bloomberg_bloomberg.html
- 41 'Ian Taylor: the oilman, his cancer, and the millions he's giving the NHS', *The Times*, 8 June 2019, accessed <https://www.thetimes.co.uk/article/ian-taylor-the-oilman-his-cancer-and-the-millions-hes-giving-the-nhs-wnwbtpq2h>
- 42 'State Commodity Traders Grow to Take On Glencore, Cargill', Bloomberg News, 1 June 2015, accessed <https://www.bloomberg.com/news/articles/2015-05-31/state-commodity-traders-grow-to-take-on-glencore-cargill>

- 43 'Trader who tapped Tehran to power China', *Financial Times*, 27 June 2014, accessed <https://www.ft.com/content/4ed3edd6-fc69-11e3-86dc-00144feab7de>, and 'Iranian Oil, arms, sanctions . . . and China's 'Crazy Yang'', Reuters, 16 January 2012, accessed <http://news.trust.org/item/20120116002600-enu80/>
- 44 For the 2012 sanctions, see 'Three Companies Sanctioned Under the Amended Iran Sanctions Act', US State Department 12 January 2012, accessed. <https://2009-2017.state.gov/r/pa/prs/ps/2012/01/180552.htm> The US State Department called Zhuhai Zhenrong 'the largest supplier of refined petroleum product to Iran' at the time For the 2019 sanctions, see: 'The United States to Impose Sanctions On Chinese Firm Zhuhai Zhenrong Company Limited for Purchasing Oil From Iran', US State Department, 22 July 2019, accessed <https://www.state.gov/the-united-states-to-impose-sanctions-on-chinese-firm-zhuhai-zhenrong-company-limited-for-purchasing-oil-from-iran/>
- 45 Ian Taylor, interview with the authors, London, February 2019
- 46 This account of Glencore's trading in 2020 is based on an interview with a senior executive, who declined to be named, as well as the company's statements, and publicly available information on ship movements.
- 47 'Texas Regulators Weigh Historic Oil Cuts as Coronavirus Pandemic Saps Demand', *Wall Street Journal*, 14 April 2020, accessed. <https://www.wsj.com/articles/texas-regulators-weigh-historic-oil-cuts-after-coronavirus-11586886293>
- 48 Steve Kalmin, Glencore's chief financial officer, told journalists in August 2020 that the return on equity on the company's contango deals was as much as 100% 'in some cases'
- 49 According to the estimates of several leading oil traders. For example, Mercuria's Marco Dunand estimated the stock build at 1.25 billion barrels. 'Trader Mercuria Says Oil Has Bottomed With More Shut-ins Coming', Bloomberg News, 29 April 2020
- 50 White House Coronavirus Task Force press briefing, 31 March 2020, accessed <https://www.youtube.com/watch?v=c2TRmlsmMNU>.
- 51 Glencore, 2020 Half-Year Report, 6 August 2020, accessed https://www.glencore.com/dam/jcr:50ad1802-2213-43d8-8008-5fe84e3c65ed/GLEN_2020_Half_Year_Report.pdf
- 52 Trafigura, 2020 interim report (https://www.trafigura.com/media/2648.trafigura_interim_report_2020.pdf), and 'Mercuria scores record profit amid oil market chaos', *Financial Times*, 13 July 2020 (<https://www.ft.com/content/72300405-20bc-4dde-b145-9ff28f9da69d>)
- 53 Muriel Schwab, interview with the authors, Geneva, August 2019
- 54 Muriel Schwab, interviews with the authors, Geneva, August 2019, and by telephone, February 2020
- 55 David MacLennan, interview with the authors, Minneapolis, August 2019
- 56 Ivan Glasenberg, interview with the authors, Baar, August 2019
- 57 Torbjorn Tornqvist, interview with the authors, Geneva, August 2019.
- 58 Ian Taylor, interview with the authors, London, February 2019

مكتبة
t.me/soramnqraa

فهرس عام

أ

- أبراموفيتش، رومان ١٥٩، ١٦١، ١٦٢
إيسر، مارتس ١٢، ١٣٩
الاتفاقية العامة حول التعريفات والتجارة
(١٩٤٧) ٣٤٣
أحداث ١١ أيلول/سبتمبر (٢٠٠١) ٢٨، ٢٤٧
الأخوات السبع (نقط) ٢٣، ٢٣٩، ٢٤، ٢٥٢، ٢٥٣، ٢٥٧
٢٥٩، ٢٦، ٢٦٤، ٢٧، ٢٧١، ٢٧٥، ٢٧٧، ٢٧٩، ٢٨٤، ٢١٣، ٢١٤٨
٢١٨٥، ٢٣٤١، ٢٤٥
الازدهار الاقتصادي ٢٣، ٢٣٥، ٢٦٤، ٢٨٣، ٢٨٤، ١٩٦
٢٠٤، ٢١٧، ٢١٥، ٢٤١
إسرووف، ديفيد ١٥٤، ١٦٠، ٢٩٨
آغيلي، روبر ٢٨٧
الاقتصاد العالمي ٢٨، ٢٢، ٢٢٤، ٢٣١، ٢٣٢، ٢٤٣، ٢٥٢
٢٥٣، ٢٦٢، ٢٦٤، ٢٨٣، ٢٩٥، ٢١٤٨، ٢١٧، ٢١٨١، ٢١٩٦، ٢٢٥
٢٢٥، ٢٢٤، ٢٢٦، ٢٧٢، ٢٨١، ٢٩٨، ٣٢٧، ٣٥١
أكيس، جيمس ٦
ألفارو، لويس ٢١٦، ٢٢١
إلمان، ريتشارد ٢١٢، ٢١٩
أنان، كوفي ٢٤٤
إدنت، فريسو ٧٤
أندرياس، دوين ٢٧٤
انهيار الاتحاد السوفياتي (١٩٩١) ٢٤، ١٤٧، ١٤٩
١٥٧، ١٥٩، ١٨٣، ١٨٤، ٢٢٦، ٢٢٥، ٢٢٢، ٢٢١، ٢٢٤

ب

- باربر، ليونيل ٣٥١
بايث، كريس ١، ١١، ٣١
براون، جون ٢٩، ٢٩١
برايس، كولن ١١٣، ١١٩
برنامج القط مقابل الغداء ٢١٨، ٢٢١، ٢٢٥
بروين، نوري ١١، ١٢
نلاس، حوسيه ٣٥٧
بومرغ، مايكل ٢٤٢
بلير، طوبي ١٩٥
السك الدولي ٩، ٢١٧، ٢١٨، ٢٢٦
بهلوي، محمد رضا (شاه إيران) ٧٦
بوتس، فلاديمير ١٥، ١٦١، ٢٢٦، ٢٢٩، ٢٣١-٢٣٤
٢٣٢، ٢٣٤، ٢٣٦، ٢٣٨، ٢٣٩، ٢٥٤

الغزو الأميركي للعراق (٢٠٠٣) ٢١٩

الغزو العراقي للكويت ١٢١

غلاسبرغ، إيفان ١٦٨ ١٦٤ ١٦٢ ١٩١ ١٩٢ ١٩٧

١٩٧-١٩٨ ٢٤٥-٢٤٨ ٢٧٩-٢٨٣ ٢٨٥-٢٨٧ ٢٨٩-٢٩٦

٢٩٨ ٢٩٩ ٣٢٤-٣٢٦ ٣٣٨ ٣٤٠ ٣٥١ ٣٥٢ ٣٥٤

غوتفروندي، جون ١٢٠ ١٢٤

غور، آل ٧٤

غورباتشوف، ميخائيل ١٤٩

غوروف، إفغيني ٣٠ ٤٣

غيرتلي، دان ٢٤١-٢٤٨ ٣٣٨

غيلر، يوري ٢٤٣

ف

فارتشي، ساندر ٣٥٧

فارسانو، سيرجي ١٧٣

فارمر، مايكل ٢١١ ٢١٢

فرانك، إيرنست ٤٢

فريورغ، ميشيل ٤٦

فشفسكي، إيغور ١٦٢ ١٦٤ ١٧١

فضيحة ووترغيت (١٩٧٤) ٣٢٤

فلاكس، آلان ٥٧

فورد، هنري ٢٧٣

فونك، تون ١٨٠

فيتور، هينك ١٧٧

فيدال، إدموندو ١٤٢

فيغل، غاري ٢٨١

فيليب، جوليوس ٢٣٣ ٢٣٤ ٤٤

ق

القذافي، معمر ٢٧ ٢٩ ٤٠ ٤٢-٤٤ ٤٧ ٤٨ ٢٩٨

ك

كايبلا، لوران ديزيريه ٢٤٢-٢٤٤ ٢٤٨

كاتومبا موانكه، أوغسطين ٢٤٣ ٢٤٤ ٢٤٦

كارتر، جيمي ١٠٤

كارداشيان، كيم ١٦٦

كارغل، مارغريت ٣٠٠

كاستانيو، إنريكي ١٦٦

كاسترو، فيديل ١٥ ٤٦ ٤٨ ١٦٥-١٦٧ ١٧٠-١٧٥

٢٣١

كاسيمير، ديديه ٣٣٨

كالمين، ستيف ٢٩٢

كاليل، إيلي ٢٤١

كراندال، مارك ٢٩٨ ٢٩٣ ٢٩٧ ٢٩٨ ٢٩٩ ٣٠١ ٣٠٢ ٣٠٣ ٣٠٤ ٣٠٥

الكساد الكبير (١٩٢٩-١٩٣٩) ٣٤٧

كلومب، تون ٢٢٤

كليينيكوف، بول ١٦٣

كليتون، هيلاري ٢٦١

كنغلونغ، يانغ ٢٤١

كوش، تشارلز ٧٣ ٣١٤

كوش، ديفيد ٧٣ ٣١٤

كوليبايف، تيمور ٣٢٢

كولينز، فيل ٣٣٩

كولينغز، جان ٣٥٧

كوميتي، أنطونيو ١٤١

كوپروب، إسحق ١٣٥ ١٣٩

كيلم، إروين ٤٥

ل

لاخاني، مرتضى ٢١٥-٢١٧ ٢٢٠ ٢٢١ ٢٢٢ ٣٠٧

لاروكا، خوسيه ٢٥٧ ٢٥٨

لايخ، كارلوس ١٦٦

وايز، جيريمي ٢٤٠ ٢٣٥

وايز، كريستيان ١٩

وايزر، ثيو دور ٢٩-٢٣٤ ٢٣٥ ٢٣٤ ٢٣٥ ٢٣٧-٢٤١ ٢٤٣ ٢٤٤ ٢٤٩

٢٥٢ ٢٥٣ ٢٥٩ ٢٧٢ ٢٧٤ ٢١٢ ٢١٣ ٢١٥ ٢١٤٩ ٢٢٦

٢٢٨٣ ٢٣٠٥ ٢٣٢١ ٢٤٩

وايز، ماني ٨٧ ٢٩٠ ٢١٣٢ ٢١٣٤ ٢١٣٧ ٢١٥٦ ١٥٩

وايلر، بول ٤٠٤ ٢٢٩٧ ٢٢٩٨ ٢٣٦

واينبرغ، ساندي ١٠٧

وست، كانيه ١٦٦

وكالة الاستخبارات المركزية (CIA) ٤٣ ٢٥١

٢٤٢ ٢٨٥

وليامز، إدوارد بينيت ١٠٧ ١٠٨

وورتنز، باتريسيا ٢٧٥

ي

يلتسن، بوريس ١١١ ٢٣١

اليمني، أحمد زكي ٤٣ ٢١٢ ١٣

مكتبة

t.me/soramnqraa

‘مذهل’

Sunday Times

‘حيوي ومثير للقلق’

Publishers Weekly

العالم الحديث تحكمه السلع، من النفط الذي يغذي سيارتنا إلى المعادن التي تشغل هواتفنا الذكية. هل تساءلنا يوماً من أين تأتي هذه المواد؟ علينا البدء بالبحث عن أجوبة.

في هذا الكتاب يكشف صحفيان بارزان إحدى أكثر المسائل الاقتصادية أهمية وأقلها تداولاً: أعمال التجار المليارديرات الذي يشترون موارد الأرض ويخزنونها ويبيعونها.

إنها قصة حفنة من رجال الأعمال المتجرفين الذين أصبحوا تروساً لا غنى عنها في الأسواق العالمية، ما أتاح توسعاً هائلاً في التجارة الدولية، وربّط البلدان الغنية بالموارد، بغض النظر عن فسادها والحروب التي تمزّقها، بالمراكز المالية في العالم.

وهي أيضاً قصة اكتساب بعض التجار قوة سياسية لا توصف، على مرأى من المراقبين والسياسيين الغربيين، ما ساعد صدام حسين على بيع نفطه، وتأجيج جيش الثوار الليبي خلال الربيع العربي، وتحويل الأموال إلى الكرملين بقيادة فلاديمير بوتين رغم العقوبات الصارمة.

جولة مدهشة عبر أعنف حدود الاقتصاد العالمي، ودليل يعكس كيف تعمل الرأسمالية حقاً.

خافيير بلاس وجاك فاركي من أشهر الصحافيين الذين يغطون قضايا الطاقة والسلع والمؤسسات التجارية. يعملان مراسلين في Bloomberg News. أجريا مقابلات مع معظم الشخصيات الرئيسية في صناعة تداول السلع، ونشرا الحسابات المالية لعددٍ من هذه الشركات السرية للمرة الأولى. كما قدّما تقارير عن النفط والغذاء والعرب من بلدان متنوعة مثل كازاخستان وساحل العاج وليبيا. هذا الكتاب هو كتابهما الأول.

telegram @soramnqraa



www.daralsaqi.com

ISBN 978-614-03-2236-3



9 786140 322363 >

